

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I ZARZĄDZANIE
Tom XV, Zeszyt 10, Część I, <http://piz.san.edu.pl>

Finansowe i organizacyjne
aspekty kooperacji nauki i lokalnej
przedsiębiorczości

Część I

Redakcja: Mirosław Wypych, Paweł Trippner

Łódź–Garwolin 2014

Całkowity koszt wydania Tomu XV, Zeszytu 10, Części I
sfinansowany ze środków Społecznej Akademii Nauk
Zeszyt recenzowany

Redakcja: Mirosław Wypych, Paweł Trippner

Korekta językowa: Dominika Świech
Skład i łamanie: Marcin Szadkowski
Projekt okładki: Marcin Szadkowski

© Copyright by Społeczna Akademia Nauk

ISSN: 1733-2486

Wydawnictwo
Społecznej Akademii Nauk
ul. Kilińskiego 109, 90-011 Łódź
42 676 25 29, w. 339, e-mail: wydawnictwo@spoleczna.pl

Wersja drukowana wydania jest wersją podstawową
Druk i oprawa: Mazowieckie Centrum Poligrafii
ul. Słoneczna 3C, 05-260 Marki, www.c-p.com.pl; biuro@c-p.com.pl

Spis treści

<i>Wstęp</i>	5
Rozdział I. Wybrane aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw	7
Gajda Waldemar <i>Wykorzystanie instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych w przedsiębiorstwach poszukujących szans rynkowych na podstawie wyników badań</i>	9
Iwona Gawryś <i>Nadzór właścicielski jako determinanta strategii zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa na przykładzie przemysłowych spółek giełdowych</i>	23
Magdalena Jasiniak <i>Współpraca przedsiębiorstw sektora MMSP z jednostkami badawczo-rozwojowymi w obszarze innowacji na przykładzie przedsiębiorstw regionu łódzkiego – wyniki badań empirycznych</i>	35
Magdalena Jasiniak, Radosław Pastusiak, Wojciech Starzyński <i>Struktura kapitału a efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw sektora energetyki w krajach Europy</i>	53
Radosław Pastusiak, Jakub Keller <i>Liquidity and efficiency of the enterprise as an example of companies listed on the Warsaw Stock Exchange, Part II</i>	65
Adam Ryszko <i>Praktyki zarządzania wiedzą a eko innowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie branży ochrony środowiska</i>	77
Jacek Strojny, Dawid Karaś <i>Analiza porównawcza potencjału przedsiębiorczego w układzie regionalnym</i>	93
Urszula Widelska <i>Zdolności relacyjne uczelni wyższej z perspektywy przedsiębiorstw branży maszynowej (na przykładzie województwa podlaskiego)</i>	113
Mirosław Wypych <i>Kredytowanie przedsiębiorstw przemysłowych w warunkach spowolnienia gospodarczego</i>	125
Marcin Ziankowski <i>Sale and leaseback as a way of financing enterprises</i>	137
Dominik Zimon <i>Narzędzia i systemy zarządzania jakością w procesie doskonalenia jakości towarów</i>	149
Rozdział II. Samorząd terytorialny a system finansów publicznych	159
Anna Augustyn <i>Rola samorządu terytorialnego w procesie rozwoju lokalnego w świetle europejskiej polityki spójności i krajowej polityki miejskiej</i>	161
Aleksandra Bartosiewicz <i>Terminal operating systems as a tool to support entrepreneurship and competitiveness of sea ports</i>	175
Agnieszka Faron, Wojciech Maciejewski <i>Proprzedsiębiorcze działania Urzędu Pracy a oczekiwania osób bezrobotnych</i>	189
Radosław Jadczyk <i>Wielokryterialny wybór wykonawców w zamówieniach publicznych</i>	203

Magdalena Kowalczyk <i>Sprawozdanie z wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne w świetle rachunkowości odpowiedzialności społecznej</i>	217
Bartłomiej Krzeczewski <i>Wpływ lokalizacji na kondycję finansową szpitala samorządowego – na przykładzie województwa łódzkiego</i>	229
Adam Kucharski <i>Ocena efektywności wykorzystania zasobów ludzkich przez polskie uczelnie w ujęciu regionalnym</i>	243
Halina Sobocka-Szczapa <i>Samorząd terytorialny we wspieraniu przedsiębiorczości lokalnej</i>	259
Paweł Trippner <i>Budżet miasta Garwolin w latach 2010–2013</i>	271
Agnieszka Żołądkiewicz <i>Samodzielność finansowa gmin w Polsce</i>	287
Rozdział III. Rachunkowe i globalne aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych	299
Anna Bąkiewicz <i>Przedsiębiorczość w Polsce na tle międzynarodowym</i>	301
Łukasz Sułkowski, Izabela Wąs <i>Paradygmaty tożsamości organizacyjnej</i>	315
Iwona Dorota Czechowska <i>Trends in the size and structure of enterprises in Poland and selected CEE countries</i>	323
Joanna Kijewska, Rafał Mierzwiak <i>Empiryczna weryfikacja uniwersalnej skali stanów względnych</i>	335
Jakub Koziński <i>Metoda „koszt plus” na tle kalkulacji cen transferowych w Polsce</i>	351
Łukasz Prysiński, Germinal Isern <i>Selected aspects of receivables management in the context of economic recovery</i>	361
Joanna Stawska <i>Konkurencyjność polskiej gospodarki w kontekście ostatniego kryzysu finansowego</i>	373
Radosław Witczak <i>Dokumentowanie kosztów a odstąpienie od szacowania w podatkach dochodowych w świetle orzecznictwa NSA</i>	389

Wstęp

Z wielką przyjemnością i satysfakcją oddajemy do rąk Czytelników kolejne opracowanie, będące efektem pracy Wydziału Zamiejscowego Społecznej Akademii Nauk w Garwolinie oraz Wydawnictwa Społecznej Akademii Nauk. Jest to już 10 zeszyt naukowy wydany w ramach Tomu XV z serii „Przedsiębiorczość i Zarządzanie” i nosi tytuł *Finansowe i organizacyjne aspekty kooperacji nauki i lokalnej przedsiębiorczości*. Z uwagi na dużą liczbę opracowań zeszyt został podzielony na dwie części.

Część I zawiera 29 artykułów naukowych, których problematykę ująć można w trzech obszarach tematycznych:

- **Wybrane aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw;**
- **Finanse samorządowe jako element systemu finansów publicznych;**
- **Rachunkowe i globalne aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych.**

Treść zawartych w zeszycie publikacji jest dość zróżnicowana, jednak wszystkie mieszczą się w obrębie problemów będących przedmiotem zainteresowania nauk o finansach i o zarządzaniu. Niniejszy tom stanowi efekt zarówno prowadzonych przez autorów badań i analiz, jak i studiów literatury przedmiotu. Wartość publikacji podnosi fakt, iż część artykułów jest napisana w języku angielskim, zaś autorzy reprezentują 12 ośrodków naukowych z całej Polski.

W pierwszym rozdziale, zatytułowanym **Wybrane aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw**, zawartych zostało jedenaście opracowań. Dotyczą one szeroko rozumianego obszaru finansów korporacji. Poruszono między innymi dylematy związane z wyborem źródeł finansowania przedsiębiorstw, współpracy przedsiębiorstw z zapleczem badawczo-rozwojowym, uwarunkowaniami innowacyjności i przedsiębiorczości.

Drugi rozdział zeszytu nosi tytuł **Finanse samorządowe jako element systemu finansów publicznych** i składa się z dziesięciu artykułów, których tematyka koncentruje się na ocenie stanu finansów gmin, relacjach jednostek samorządu terytorialnego z sektorem przedsiębiorstw, a także na aspektach wspierania lokalnej przedsiębiorczości oraz aktywizacji uczestników rynku pracy w regionie.

Trzeci rozdział zeszytu, noszący tytuł **Rachunkowe i globalne aspekty funkcjonowania podmiotów gospodarczych**, obejmuje osiem opracowań. Znalazły się w nim artykuły dotyczące rachunkowych aspektów funkcjonowania podmiotów gospodarczych, znaczenia relacji międzynarodowych dla polskich przedsiębiorstw oraz globalnych i lokalnych konsekwencji kryzysu finansowego.

Warto podkreślić, że wszystkie artykuły przeszły przez kompletny proces recenzyjny. Po uwzględnieniu uwag sformułowanych przez recenzentów Autorzy uzyskali zgodę na opublikowanie swoich tekstów w wydawnictwie „Przedsiębiorczość i Zarządzanie”. Oznacza to, że zamieszczone w zeszycie treści charakteryzują się odpowiednim poziomem, dojrzałością przeprowadzonych analiz i stanowią cenny materiał o charakterze naukowym i dydaktycznym. Mogą także inspirować do dalszych dociekań naukowych, które zaowocują kolejnymi publikacjami. Zapraszamy do lektury niniejszego zeszytu.

W imieniu autorów składamy wyrazy podziękowania recenzentom za szybki proces weryfikacji treści artykułów naukowych i przekazanie wartościowych uwag, co pozwoliło nadać prezentowanemu tomowi ostateczną wersję.

Wyrażamy również podziękowania Burmistrzowi Miasta Garwolin, Staroście Powiatu Garwolińskiego oraz Dyrektorowi Powiatowego Urzędu Pracy za wkład i pomoc w przygotowywaniu niniejszego zeszytu naukowego.

*Mirosław Wypych
Paweł Trippner*

Rozdział I

Wybrane aspekty zarządzania finansami przedsiębiorstw

Waldemar Gajda

Warszawska Szkoła Zarządzania – Szkoła Wyższa

Wykorzystanie instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych w przedsiębiorstwach poszukujących szans rynkowych – na podstawie wyników badań

The usage of economic and financial as well as organisational instruments in enterprises seeking chances for development – on the basis of results from the conducted the research

Abstract: *Purpose* – To identify and use a system of economic and financial as well as organisational instruments which stimulate development of enterprises seeking chances for development.

Design/Methodology/approach – Method of analysis was used to determine strategic situation of enterprises as well as to identify the instruments. The Delphi method was used in the empirical research into the influence of identified instruments on the strategic situation of enterprises, whereas scenario analysis was utilized in order to form development operations.

Findings – A model of market situation of enterprises seeking chances for development with a difficult position on the market was diagnosed and formed. Fifty economic and financial as well as organisational instruments were identified. As a result of the conducted empirical research, a system of instruments was created which was the basis to form a scenario of possible operations which change difficult situation of an enterprise.

Originality/value – Innovative creation of a system of instruments providing basis to create effective operations which change a strategic situation of enterprise seeking chances for development, which is not common in literature. Model depiction strategic situation of a seeking chances for development to which each of enterprises currently existing on the market may be subordinated.

Key-words: instruments, models, scenarios, strategic situations.

Wprowadzenie

Niniejszy artykuł jest jednym z cyklu czterech opracowań empirycznych, mających na celu zidentyfikowanie oraz wykorzystanie systemu instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych, stymulujących rozwój przedsiębiorstw w różnych sytuacjach strategicznych. W całym procesie badawczym wyselekcjonowano cztery modele sytuacji strategicznych, od modelu trudnego, walczącego na rynku o przetrwanie, poprzez modele ze stabilną sytuacją strategiczną i poszukiwania szans rynkowych, aż po model dynamicznego rozwoju. Do jednej z czterech przedstawionych modelowo sytuacji strategicznych można przyporządkować każde istniejące w polskiej rzeczywistości gospodarczej przedsiębiorstwo. Zidentyfikowane modele przyporządkowują i określają jedynie stan wyjściowy dla funkcjonujących w nich podmiotów gospodarczych. Priorytetowym jednak celem przedsiębiorstw w każdym modelu jest wykreowanie scenariusza strategii działania, pozwalającej na zajęcie nowej lepszej pozycji rynkowej, a docelowo dynamicznego rozwoju. Jest to możliwe poprzez dwa sprzężone ze sobą procesy. Pierwszy z nich, kreatywny, polega na wyborze adekwatnej wizji zmiany swojej sytuacji strategicznej i zajęcia nowej, lepszej pozycji rynkowej. Drugi zaś sprowadza się do wytyczenia, na podstawie diagnozy danego modelu, konkretnych celów i sformułowania scenariuszy funkcjonalnych programów działania możliwych realnie do osiągnięcia. W pierwszym procesie powinno dominować myślenie lateralne, w drugim wystarcza tradycyjne myślenie liniowe. Lateralne myślenie związane jest: z poszukiwaniem nowego spojrzenia na aktualną i docelową sytuację strategiczną w danym modelu, uwarunkowaniami kształtującymi stan rynku, z próbą dostrzeżenia interakcji dotychczas niezauważanych, poszukiwaniem nowych, innowacyjnych rozwiązań oraz z przeformułowaniem tego, co inni postrzegają jako problem lub zagrożenie, w szansę i możliwość pomyślnego rozwiązania.

Niniejsze opracowanie dotyczy badań empirycznych przedsiębiorstw znajdujących się w modelu „poszukiwania szans rynkowych”. Wykorzystując strategiczne sfery funkcjonowania podmiotów gospodarczych, zidentyfikowano najważniejsze instrumenty ekonomiczno-finansowe i organizacyjne, decydujące o możliwościach funkcjonowania i rozwoju współczesnych organizacji gospodarczych. Zidentyfikowane instrumenty posłużyły w przeprowadzonych badaniach empirycznych do stworzenia systemu narzędzi, stymulujących działania zmierzające do poszukiwania szans rynkowych i zmiany posiadanej pozycji rynkowej. Na podstawie wyników badań i wykreowanego systemu instrumentów zbudowano scenariusz działań rozwojowych dla przyjętego modelu, oparty na wektorach wzrostu H.I. Ansoffa. Opracowany

scenariusz nie jest panaceum i gotowym rozwiązaniem dla konkretnej firmy, to jedynie drogowskaz pokazujący możliwości wykorzystania wiedzy z zakresu teorii organizacji i zarządzania z badaniami empirycznymi, a to dopiero w połączeniu z lateralnym myśleniem oraz posiadanym przez przedsiębiorców doświadczeniem może przynieść rynkowy sukces dla przedsiębiorstw będących w sytuacji strategicznej „poszukiwania szans rynkowych”.

Materiał, cel, metody i hipotezy badawcze

Materiał: badania empiryczne, przegląd literatury (ostatni materiał empiryczny otrzymano 17 stycznia 2014 r.).

Cel główny – zidentyfikowanie oraz wykorzystanie systemu instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych, stymulujących działania rozwojowe przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych.

Cele pomocnicze:

- Modelowe ujęcie sytuacji strategicznej „poszukiwania szans rynkowych”, w którą można wkomponować obecnie funkcjonujące na rynku przedsiębiorstwa.
- Identyfikacja instrumentów ekonomicznych i organizacyjnych, determinujących możliwości rozwojowe współczesnych przedsiębiorstw.
- Badania empiryczne wpływu zidentyfikowanych instrumentów na działania rozwojowe przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych.
- Wykreowanie scenariusza możliwych działań dla przedsiębiorstw w modelu „poszukiwania szans rynkowych” na podstawie wykreowanego systemu instrumentów.

Metody badawcze:

1. Do określenia modelowej sytuacji strategicznej „poszukiwania szans rynkowych” i identyfikacji instrumentów ekonomicznych oraz organizacyjnych, wykorzystano metodę analizy.
2. Natomiast do stworzenia rankingu instrumentów ekonomicznych i organizacyjnych dla tego modelu wykorzystano badania empiryczne, bazujące na metodzie eksperckiej, wywodzącej się z grupy metod inwencyjnych.
3. Do wykreowania działań rozwojowych dla analizowanych przedsiębiorstw wykorzystano metodę scenariuszy, wywodzącą się ze zbioru metod prognostycznych, a konkretniej z grupy metod jakościowych.

Hipotezy i pytania badawcze:

1. W aktualnych warunkach ekonomicznych przedsiębiorstwa bez adekwatnie wygenerowanych i realizowanych działań rozwojowych nie mogą efektywnie funkcjonować i zajmować nowych, lepszych pozycji rynkowych.

2. Działania rozwojowe dla przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych w swojej strukturze powinny uwzględniać kreatywną rolę instrumentów ekonomicznych i organizacyjnych.

Jako rozszerzenie i uzupełnienie tez badawczych, sformułowano następujące pytania badawcze:

- Jakie instrumenty ekonomiczne i organizacyjne mają decydujący wpływ na działania rozwojowe dla przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych?
- Przy wykorzystaniu jakich scenariuszy można zbudować efektywne działania rozwojowe dla przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych?

Charakterystyka modelu „poszukiwanie szans rynkowych”

Model sytuacji strategicznej „poszukiwania szans rynkowych” odnosi się do przedsiębiorstw, które posiadają trudną, jak i stabilną sytuację strategiczną, ale mają potencjał i przede wszystkim zdają sobie sprawę z konieczności reorientacji swojej pozycji rynkowej np. poprzez zmiany w strukturze prowadzonej działalności gospodarczej czy poszukiwanie nowych rozwiązań strategicznych. Podmioty zaliczane do tego modelu, widząc szanse rynkowe, pracują nad wygenerowaniem nowych skutecznych wizji funkcjonowania teraz i w przyszłości. Kadra menedżerska zdaje sobie sprawę ze swojej pozycji rynkowej i konieczności reorientacji czy modyfikacji dotychczasowej działalności firmy oraz zmiany przyjętych założeń strategicznych. Jasne dla kierownictwa jest, iż z pragmatycznego punktu widzenia, przeformowanie polityki strategicznej firmy jest manewrem trudnym, bardzo złożonym, aczkolwiek możliwym do wykonania. Przeformowanie obecnej polityki strategicznej przedsiębiorstw w tym modelu daje możliwość zmiany zajmowanej pozycji rynkowej i perspektywy wejścia na drogę szybkiego rozwoju przedsiębiorstwa.

Określenie strategicznych sfer funkcjonowania współczesnych przedsiębiorstw

W literaturze przedmiotu spotkać można różne podejście do określenia strategicznych sfer funkcjonowania współczesnych organizacji gospodarczych i tak np.: L.W. Rue i P.G. Holland [1986, s. 430] wymieniają pięć obszarów strategicznych: marketing, produkcję, finanse, zasoby ludzkie oraz technikę

i technologię; M.J. Stankiewicz [1995] wyodrębnia siedem sfer strategicznych; są to sfery: finansów, personelu, wytwarzania, produktu, badania i rozwoju, marketingu oraz osobno sferę zarządzania; H. Bieniok i J. Marek [1992] wytypowali dwanaście obszarów strategicznych firmy i są to: ogólne relacje z otoczeniem, technika, technologia i organizacja produkcji, strategia rozwoju produktu, strategia dystrybucji wyrobów, strategia promocji i reklamy, strategia cen, planowanie, gospodarka czynnikiem ludzkim, gospodarka majątkiem trwałym, gospodarka materiałowa, endogeniczne wyznaczniki procesu zarządzania, finanse-wyniki, koszty.

Analizując podejście do określania sfer strategicznych w literaturze przedmiotu, należy stwierdzić, że wskazywanie czy mnożenie ich nie jest właściwym podejściem, gdyż powoduje rozproszenie działań na sfery istniejące w przedsiębiorstwie, ale mające marginalne znaczenie dla jego funkcjonowania i rozwoju.

W niniejszym artykule do określenia strategicznych sfer funkcjonowania współczesnych podmiotów gospodarczych wykorzystano łańcuch wartości. Narzędzie to, lansowane przez M.E. Portera [1990, s. 175] pozwala przedstawić w postaci sekwencyjnej wszystkie elementarne zbiory operacji (funkcji) zachodzących w przedsiębiorstwie od koncepcji biznesu, poprzez zakupy, wytwarzanie dóbr, serwis, dystrybucję i sprzedaż, aż po osiągnięty zysk.

Funkcje wchodzące w skład łańcucha wartości wskutek wzajemnych interakcji i powiązań pozwalają określić strategiczne sfery funkcjonowania, czyli elementy dynamicznej struktury, w których zachodzą procesy decydujące bezpośrednio o funkcjonowaniu i rozwoju organizacji gospodarczej we współczesnej gospodarce. Zidentyfikowanymi sferami strategicznymi dla współczesnych organizacji gospodarczych są:

Sfera finansów, która związana jest ze zbiorem kryteriów i reguł postępowania, podporządkowanych bieżącemu funkcjonowaniu i realizacji strategicznego rozwoju, którymi kierują się zarządzający przedsiębiorstwem w trakcie podejmowania decyzji dotyczących pozyskiwania środków na finansowanie bieżących i przyszłych potrzeb oraz określania kierunków i sposobów wykorzystania tych środków, przy uwzględnieniu istniejących szans, ograniczeń i związków z otoczeniem.

Sfera zarządzania z jej głównym celem procesualnym, jakim jest generowanie decyzji w czterech najważniejszych funkcjach zarządzania: planowaniu, organizowaniu, motywowaniu i kontroli. Sfera zarządzania bezpośrednio determinuje funkcjonowanie pozostałych sfer strategicznych, a tym samym i całego przedsiębiorstwa.

Sfera personelu jako zbiór zadań, które polegają na pozyskiwaniu, rozmieszczaniu, sprzyjaniu rozwojowi i motywowaniu pracowników potrzebnych przedsiębiorstwu, aby realizować jego cele. Kadra pracownicza w firmie

spełnia równocześnie lub przemienne dwie podstawowe funkcje: generatora aspiracji, potrzeb, inicjatyw, oddziałując na firmę w celu uzyskania korzystnych dla siebie zmian; oraz realizatora strategii, funkcji i zadań, stanowiących istotę działalności podmiotu gospodarczego.

Sfera wytwarzania dóbr, charakteryzowana poprzez: stan, suprastruktury i parku maszynowego, stopień ich wykorzystania, organizację produkcji, działania dywersyfikacyjne, związane z rozszerzeniem prowadzonego asortymentu oraz jakością jako podstawę. W sferze tej generowany jest najistotniejszy element przedsiębiorstwa, czyli produkt. Dlatego też właściwy dobór czynników produkcji, wraz z ich adekwatnym wykorzystaniem pod względem efektywnościowym, przede wszystkim decyduje o funkcjonowaniu i rozwoju firmy na rynku.

Sfera marketingu, obejmująca działania związane: z analizą bieżącej sytuacji, z badaniami rynku oraz firmy, z tworzeniem kanałów dystrybucji oraz szeroko rozumianą promocją.

Każda decydująca o funkcjonowaniu i rozwoju współczesnych organizacji gospodarczych sfera strategiczna posiada swoje specyficzne, determinujące ją instrumenty.

Identyfikacja instrumentów ekonomicznych i organizacyjnych determinujących możliwości rozwojowe przedsiębiorstw

Identyfikacja instrumentów ekonomicznych

Instrumenty ekonomiczne to narzędzia sfery finansów. Ze względu na zakres ich stosowania oraz specyfikę (bezpośrednim skutkiem ich działania jest realny ruch zasobów pieniężnych), zostały podzielone na egzogeniczne instrumenty ekonomiczno-finansowe, oddziałujące na organizacje gospodarcze, a będące w dyspozycji danego państwa oraz na instrumenty endogeniczne, determinujące funkcjonowanie podmiotów gospodarczych, w głównej mierze będące w gestii zarządzających nimi.

Egzogeniczne instrumenty ekonomiczno-finansowe są jednoznacznie zaliczane do czynników ekonomicznego oddziaływania państwa na organizacje gospodarcze. Narzędzia typu bezpośrednich inwestycji z budżetu czy subwencji uważane są w warunkach gospodarki rynkowej za regulatory podaży. Bezpośrednim skutkiem ich oddziaływania jest zasilenie przedsiębiorstw w środki finansowe pochodzące z budżetu. Odmienny charakter posiadają instrumenty obciążające działalność organizacji gospodarczych, czyli instrumenty podatkowe i to zarówno w formie *stricte* obciążeń podatkowych, jak:

podatek VAT i akcyza, podatek dochodowy od osób prawnych, podatek od nieruchomości, podatek od środków transportowych, jak i quasi-podatków typu: wpłaty z zysku, PFRON-u, składki na Fundusz Pracy, składki na ubezpieczenie społeczne pracowników oraz różnego rodzaju opłaty. Zidentyfikowane instrumenty egzogeniczne, jak: cła, taryfy, kurs walutowy, stopa procentowa determinują popyt i podaż, kształtują koniunkturę na rynku oraz umożliwiają racjonalną alokację czynników wytwórczych.

Endogeniczne instrumenty ekonomiczno-finansowe to typowe narzędzia gospodarki rynkowej generowane w samej organizacji bądź narzędzia, których wykorzystanie pozostaje w dyspozycji zarządzających takimi organizacjami. Podstawowym instrumentem endogenicznym jest cena wytwarzanego dobra. To właśnie ten czynnik pozwala na: wypracowanie zysku (podstawowego, syntetycznego miernika efektywności gospodarowania), konkurowanie w danym segmencie rynku, kreowanie strategii cenowych. Zidentyfikowanymi pochodnymi tego narzędzia są: alokacja zysku, dająca zarządzającym możliwość dysponowania tą częścią zysku, która pozostaje w przedsiębiorstwie po odjęciu części przekazywanej obligatoryjnie państwu w formie podatków, opłat itp. oraz inwestycje i amortyzacja, związane z tworzeniem nowych lub powiększeniem istniejących obiektów majątku trwałego. Do instrumentów endogenicznych zaliczono również rozpatrywane w szerokim ujęciu płaszczyzn odniesienia finansowanie działalności, czyli uzyskiwanie kapitału oraz dyspozycje kapitałem. Począwszy od pożyczek długookresowych i kredytu dostawcy, kredytu odbiorcy, kredytu kontokorrentowego, kredytu pod zastaw ruchomości, kredytu wekslowego, po uzyskiwanie kapitału w formie kredytowania poprzez akcje i obligacje związane z rynkiem kapitałowym oraz kapitału o podwyższonym ryzyku, czyli Venture Capital. Do instrumentów endogenicznych sfery finansów oprócz w/w zaliczono także leasing oraz factoring.

Identyfikacja instrumentów organizacyjnych

Instrumenty organizacyjne, determinujące funkcjonowanie wspólnych organizacji gospodarczych, należy uznać za grupę narzędzi kierowania mającą na celu kształtowanie form funkcjonowania. Bezpośrednim skutkiem ich oddziaływania są decyzje wyznaczające ramy działalności w zidentyfikowanych sferach strategicznych: personelu, marketingu, wytwarzania dóbr oraz zarządzania.

Dla identyfikacji instrumentów organizacyjnych przyjęto taki sam podział, jak czynników ekonomiczno-finansowych na egzogeniczne i endogeniczne. Przy tym retrospektywnym założeniu instrumenty egzogeniczne to grupa narzędzi pozaekonomicznych, pozostających w gestii podmiotów kreujących politykę gospodarczą. Jako instrumenty nieparametryczne mogą po-

siadać formę: prawną, administracyjną bądź informacyjną. Forma prawna dotyczy: aktów normatywnych odnoszących się do struktury organizacyjnej, funkcjonalnej i własnościowej podmiotów. Forma administracyjna to: zarządzenia i uchwały organów władzy o charakterze imperatywnym; koncesje, limity, licencje, zezwolenia; decyzje lokalizacyjne itd. Forma informacyjna związana jest z: prognozami rozwoju regionu i danego kraju; informacjami o planowanych zmianach strukturalnych w gospodarce; informacjami o sytuacji popytowo-podażowej itp.

Zidentyfikowane endogeniczne instrumenty organizacyjne to czynniki zdeterminowane przez rynek, ale będące w dyspozycji zarządzających organizacjami gospodarczymi.

W sferze personelu priorytetowym zadaniem zidentyfikowanych instrumentów jest pozyskiwanie, rozmieszczanie, sprzyjanie rozwojowi i motywowanie pracowników do realizacji celów przedsiębiorstwa poprzez instrumenty: doboru kadr, motywacji, oceny pracowników, kształcenia i wynagrodzenia.

W sferze marketingu zidentyfikowane instrumenty to: badanie rynku, badanie firmy, dystrybucja i promocja. Działania w tej sferze związane są: z analizą bieżącej sytuacji, z badaniami rynku oraz badaniami firmy, z ulepszaniem istniejących i tworzeniem nowych kanałów dystrybucji dóbr oraz szeroko rozumianą promocją.

Instrumenty w sferze wytwarzania dóbr, czyli: organizacja produkcji, dywersyfikacja i jakość, bezpośrednio determinują: stan suprastruktury i parku maszynowego, stopień ich wykorzystania, organizację procesu produkcji, działania dywersyfikacyjne oraz poprawę jakości oferowanych dóbr.

Sfera zarządzania, z jej głównym celem procesualnym, jakim jest generowanie decyzji w czterech najważniejszych funkcjach zarządzania: w planowaniu, organizowaniu, motywowaniu i kontroli, bezpośrednio determinuje funkcjonowanie pozostałych sfer strategicznych, a tym samym i całej organizacji gospodarczej. Zidentyfikowane narzędzia tej sfery to: system informacji, struktura organizacyjna, planowanie, kontrola oraz efektywność zarządzania.

Badania empiryczne wpływu zidentyfikowanych instrumentów na działania rozwojowe przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych

W niniejszym opracowaniu, dla klasyfikacji i oceny instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych, stymulujących działania rozwojowe w przedsiębiorstwach poszukujących szans rynkowych, wykorzystano metodę opinii specjalistów, wywodzącą się z grupy metod inwencycznych.

Podstawowym determinantem stosowania tej metody jest właściwy dobór specjalistów (ekspertów), stanowiących zespół współtwórców badania. W rozpatrywanej metodzie przyjmuje się, że specjaliści powinni być dobierani spośród znawców zagadnień merytorycznie związanych z przedmiotem badania, tak aby łącznie reprezentowali wszystkie dziedziny wiedzy i doświadczenia, jakie w istotny sposób dotyczą rozwiązywanego problemu. Spełniając te wymagania w przeprowadzonych badaniach w skład zespołu do oceny i klasyfikacji instrumentów ekonomiczno-finansowych zostali wytypowani przedstawiciele zarządu i sfery finansów wybranych przedsiębiorstw (prezesi, główni księgowi, specjaliści ds. finansów). Natomiast instrumenty organizacyjne oceniał i klasyfikował zespół reprezentujący pozostałe sfery strategiczne czyli kadry, marketing, wytwarzanie dóbr oraz zarządzanie (tj. zarządzający przedsiębiorstwami, dyrektorzy i kierownicy działów kadr, marketingu i wytwarzania dóbr). Przyjęto następujący przebieg badań. Ekspertom przedstawiono założenia modelu przedsiębiorstwa poszukującego szans rynkowych. Do modelu załączono listę zidentyfikowanych instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych. Eksperci, bazując na doświadczeniu i wiedzy, każdemu z instrumentów nadali rangę ważności od 1 do 30 dla instrumentów ekonomiczno-finansowych, i od 1 do 20 instrumentom organizacyjnym w tym modelu. Wyniki poszczególnych ekspertów zostały przetransponowane na średnie arytmetyczne. Otrzymana suma determinowała miejsce instrumentu w rankingu ważności oraz stała się podstawą klasyfikacji instrumentów w modelu „poszukiwania szans rynkowych”.

Zidentyfikowane instrumenty w toku badań empirycznych sklasyfikowano według kryterium wpływu danego instrumentu na możliwości rozwojowe przedsiębiorstwa poszukującego szans rynkowych. Instrumenty ekonomiczno-finansowe i organizacyjne, najwyżej sklasyfikowane, stworzyły system instrumentów, który był podstawą wykreowania możliwych scenariuszy działań rozwojowych, dających możliwość zajęcia nowej lepszej pozycji strategicznej przez przedsiębiorstwo.

Tabela 1. Klasyfikacja instrumentów według rang ważności

Ranking	Instrumenty ekonomiczno-finansowe	Instrumenty organizacyjne
1	Kredyt kontokorrentowy	Badanie rynku
2	Cena	Dobór kadr
3	Leasing	Efektywność zarządzania
4	Subwencje	Promocja
5	Venture Capital	Jakość
6	Pożyczki długookresowe	Dywersyfikacja
7	Inwestycje	Organizacja produkcji
8	Kredyt odbiorcy	Badanie firmy
9	Kredyt pod zastaw ruchomości	Planowanie
10	Opłaty	Struktura organizacyjna
11	Akcje	Dystrybucja
12	Factoring	System informacji
13	Amortyzacja	Kontrola
14	Obligacje	Motywacja
15	Vat i akcyza	Ocena pracowników
16	Kredyt dostawcy	Wynagrodzenie
17	Alokacja zysku	Kształcenie
18	Bezpośrednie inwestycje z budżetu	Informacyjne
19	Składka na ubezpieczenie społeczne	Administracyjne
20	Kredyt wekslowy	Prawne
21	Podatek dochodowy od osób prawnych	
22	Stopa procentowa	
23	Kurs walutowy	
24	Taryfy	
25	Podatek od nieruchomości	
26	Podatek transportowy	
27	Składka na Fundusz Pracy	
28	PFRON	
29	Cła	
30	Wpłaty z zysku	

Źródło: opracowanie własne na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych.

Scenariusze potencjalnych działań rozwojowych dla modelu „poszukiwania szans rynkowych”

Zachowując pragmatyczne walory budowy scenariusza strategii dla modelu „poszukiwania szans rynkowych”, należy przyjąć następujące kryteria porządkująco-wartościujące, to jest zagrożenie istnienia firmy (model trudnej sytuacji strategicznej) i stagnacja rozwojowa (w modelu stabilnej sytuacji strategicznej) oraz jako czynnik kreatywny: zdawanie sobie sprawy z posiadanej sytuacji i chęć dokonania zmian w kierunku klarownej i ustrukturalizowanej wizji rozwojowej. Wykreowany w toku badań empirycznych system instrumentów, stymulujących rozwój w modelu poszukiwania szans rynkowych, oparty został o: badanie rynku, dobór kadr, efektywność zarządzania, promocję, jakość, dywersyfikację działalności, badanie firmy oraz kredyty, ceny, leasing, subwencje, Venture Capital, pożyczki i inwestycje.

Dla przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych wykreowanie nowych zoperacjonalizowanych celów strategicznych, dających możliwość wejścia firmy na nowe lepsze pozycje rynkowe, a w konsekwencji kreowania rozwoju, może być wielokierunkowe. Taką możliwość wielokierunkowego rozwoju daje budowa scenariuszy strategii opartych na wektorach wzrostu H.I. Ansoffa [1985, ss. 195–221], czyli: penetracji rynku, rozwoju rynku, rozwoju produktu oraz dywersyfikacji.

Scenariusz wykorzystania pierwszego wektora wzrostu czyli penetracji rynku –implikuje elementy stwarzające podstawę do rozwoju podmiotu gospodarczego poprzez kontynuację produkcji dóbr oraz podjęcie aktywnych działań ukierunkowanych na pozyskanie w ramach posiadanego segmentu rynku nowych klientów, przy jednoczesnym zachowaniu dotychczasowych więzi z kontrahentami. Bezwzględnie muszą tu zostać wykorzystane instrumenty dotyczące jakości produktu, intensywnych działań promocyjnych i, co bardzo ważne w tym scenariuszu, adekwatne wykorzystanie instrumentu cenowego i jego pochodnych dla pozyskiwania nowych klientów.

Wektor – rozwoju rynku – dotyczy oferowania tego samego produktu, ale w całkowicie nowych segmentach rynku. Podstawą wzrostu tego wektora jest wykorzystanie instrumentu badania rynku w celu zlokalizowania niszy rynkowych i wejście na te rynki ze swoją ofertą. Scenariusz prac nad wyodrębnieniem i wejściem na nowe rynki powinien się rozpocząć od określenia sektorów, w jakich może funkcjonować dane przedsiębiorstwo. Następnie należy opracować ścieżkę ekspansji na nowe rynki typu: selektywnego, koncentrycznego czy wyspowego, przy wykorzystaniu instrumentów szeroko rozumianej promocji, doboru kadr i efektywności zarządzania.

Kolejny wektor wzrostu to rozwój produktu – jest on *stricte* związany z podniesieniem jakości cech użytkowych oferowanych już produktów lub usług przy założeniu, że wciąż spełniać one będą swoje dotychczasowe funkcje dla klientów, ale również nowych produktów zaspokajających tę samą potrzebę [Gierszewska, Romanowska 2014, s. 83]. W tej kwestii najważniejszym instrumentem rozwojowym jest innowacyjność produktu i jego jakość tworzona na bazie inwestycji. Scenariusz budowy tego wektora wzrostu zakłada uzyskanie przewagi nad konkurentami poprzez: systematyczne wprowadzanie nowych modeli, szerszy zakres modyfikacji oraz lepsze parametry produktów; zapewnić to mają instrumenty ekonomiczno-finansowe takie, jak: inwestycje, pożyczki, kredyty czy leasing.

Ostatni proponowany wektor wzrostu związany jest z dywersyfikacją [Penc-Pietrzak 2010, ss. 80–109; Zelek 2008, ss. 214–231]. Scenariusz realizacji dywersyfikacji jako wektora wzrostu następuje poprzez wyjście firmy poza dotychczasowe obszary działalności, z innowacjami mającymi na celu efektywniejsze wykorzystanie zgromadzonych zasobów strategicznych. Zastosowanie takiego rozwiązania, będącego transferem know-how na inne dziedziny produkcji, powinno przynieść przedsiębiorstwu korzyści typu synergicznego, jeżeli tylko potrafi ono znaleźć i zrealizować odpowiednio korzystną kombinację dotychczasowych i nowych dziedzin działania.

W realizacji scenariusza poszukiwania szans rynkowych w każdym z przyjętych wektorów niezbędne jest wykorzystanie instrumentów zasilających te wektory w strumień finansowy poprzez kredyty, subwencje, pożyczki czy Venture Capital.

Zakończenie

Każdy podmiot gospodarczy, funkcjonujący na zdynamizowanym i konkurencyjnym rynku, posiada określoną sytuację ekonomiczną, organizacyjną i kadrową. Ta swoista triada wyznacza miejsce i pozycję przedsiębiorstwa w aktualnej rzeczywistości gospodarczej. Odzwierciedleniem tej rzeczywistości gospodarczej jest opracowany i wykorzystany w toku badań empirycznych model „poszukiwania szans rynkowych”. W niniejszym artykule wykazano, że proces kreowania działań rozwojowych polega na synergicznym połączeniu i wykorzystaniu systemu instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych, gdyż to one stymulują i realizują założone cele i przyjęte koncepcje rozwojowe.

Postawiona teza badawcza, wskazująca, że firma w aktualnych warunkach ekonomicznych nie może się rozwijać bez odpowiednio zaplanowanych i re-

alizowanych działań rozwojowych, została potwierdzona w toku naukowym tego opracowania. Wygenerowany natomiast system instrumentów ekonomiczno-finansowych i organizacyjnych w ramach podjętych badań empirycznych wskazuje, iż to one spełniają kreatywną rolę w działaniach rozwojowych dla przedsiębiorstw poszukujących szans rynkowych. Potwierdzają to zbudowane i przedstawione w pracy scenariusze działań, oparte na wektorach penetracji rynku oraz jego wzrostu rozwoju produktu i dywersyfikacji, oparte na wyselekcjonowanych instrumentach. Rozwiązanie to wyczerpuje założenia drugiej tezy badawczej. Stworzony system instrumentów i zbudowane na jego podstawie scenariusze działań rozwojowych merytorycznie wyczerpują istotę celu głównego artykułu, ale również sformułowanych pytań badawczych.

Bibliografia

- Ansoff H.I. (1985), *Zarządzanie strategiczne*, PWE, Warszawa.
- Bieniok H., Marek J. (1992), *Wartościowanie mocnych i słabych stron przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji”, Nr 3.
- Dess G., Lumpkin G., Eisner A. (2007), *Strategic Management*, McGraw-Hill Irwin, Boston.
- Gierszewska G., Romanowska M. (2014) *Analiza strategiczna przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Penc-Pietrzak I. (2010), *Planowanie strategiczne w nowoczesnej firmie*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Porter M.E. (1990), *Competitive Advantage*. The Free Press New York, Collier Macmillan Publishers, London.
- Rue L.W., Holland P.G. (1986), *Strategic Management. Concepts and Experiences*, McGraw-Hill Inc., New York.
- Stankiewicz M.J. (1995), *Identyfikatory zachowań strategicznych przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji”, Nr 1.
- Zelek A. (2008), *Strategie biznesu od klasyki do postmodernizmu w zarządzaniu*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin.

Iwona Gawryś

Spółeczna Akademia Nauk

Nadzór właścicielski jako determinanta strategii zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa na przykładzie przemysłowych spółek giełdowych

Ownership supervision as a determinant of companies' financing management strategies on the example of stock – exchange industrial companies

Abstract: Companies operating on market generally base on consciously formulated and implemented development strategy. The development strategy consists of a series of partial strategies, and one of them is financial strategy. Investment strategy and financing management strategy are the parts of financial strategy. Financing management strategy can be considered from the point of view of financing the total assets and from the point of view of financing current assets. In both cases there are three types of strategies: aggressive, conservative and balanced. They differ in the level of financial risk acceptance by companies managers. Lot of factors determine the choice of one of strategies. It is likely that one of them is a form of ownership supervisory. The purpose of submitted article is to examine whether the form of ownership supervisory, which influences the shareholders structure determines financing management strategy in the companies. Processing industry sector stock – exchange companies have been analyzed. Based on the analysis results, it was proved that the companies with different shareholding structure use different financing strategies for both the whole and current assets.

Key-words: stock company, shareholder's structure, companies' financial strategy.

Wstęp

Przedsiębiorstwa prowadzące działalność według zasad rynkowych na ogół funkcjonują w oparciu na świadomie sformułowanej i realizowanej strategii rozwoju. Strategia rozwoju składa się z szeregu strategii cząstkowych, a jedną z nich jest strategia finansowa. W ramach strategii finansowej z kolei wyodrębnia się strategię inwestycyjną oraz strategię zarządzania finansowaniem. Strategię zarządzania finansowaniem można rozpatrywać z punktu widzenia finansowania całości aktywów oraz z punktu widzenia finansowania aktywów obrotowych. W obu przypadkach mamy do czynienia z trzema typami strategii: agresywną, zachowawczą oraz umiarkowaną. Różnią się one akceptacją ryzyka finansowego przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem. Wybór określonego typu strategii determinowany jest szeregiem czynników. Należy przypuszczać, że jeden z nich to forma nadzoru właścicielskiego. Celem artykułu jest zbadanie, czy faktycznie nadzór właścicielski i związana z nim struktura akcjonariatu determinują strategię zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa. Analizą objęto spółki giełdowe reprezentujące sektor przetwórstwa przemysłowego. Na podstawie przeprowadzonych badań stwierdzono, że spółki różniące się strukturą akcjonariatu realizują odmienne strategie finansowania, zarówno aktywów ogółem, jak i aktywów obrotowych.

1. Nadzór właścicielski i struktura akcjonariatu w spółce akcyjnej

„Nadzór właścicielski”, „ład korporacyjny” to pochodne angielskiego terminu *corporate governance*. Oznacza on szeroko rozumiany nadzór nad działalnością spółek kapitałowych, przede wszystkim spółek giełdowych, sposób egzekwowania praw własnościowych w relacji pomiędzy akcjonariuszami a zarządem, sprawowany przez właściciela lub grupę właścicieli [Zalega 2003, s. 19]. Szerokie rozumienie tego pojęcia nie ogranicza się tylko do prawnej regulacji stosunków pomiędzy menedżerami a akcjonariuszami spółki oraz ich praw i kompetencji w odniesieniu do zarządu i kontroli nad spółką oraz decydowaniu o jej sprawach. *Corporate governance* w szerokim znaczeniu to ogół wzajemnych relacji pomiędzy akcjonariuszami, członkami organów zarządczych i kontrolnych, a także grupami interesów związanych ze spółką, przede wszystkim jej pracowników i wierzycieli (tzw. *stakeholders*). Relacje te determinują sposób, w jaki spółka jest zarządzana, a także zasady sprawowania nad nią kontroli oraz alokacji dochodu i ryzyka związanego z jej działalnością [Rudolf 1999, ss. 30–31].

Nadzór korporacyjny możemy również przedstawić w węższym ujęciu, jako wzajemne relacje pomiędzy menedżerami a akcjonariuszami. W tym ujęciu dotyczy on odpowiedzialności zarządców wobec akcjonariuszy spółki jako jej ekonomicznych właścicieli i dostawców kapitału, którym zarządzają menedżerowie. Wynika z tego, że struktura akcjonariatu pozostaje w ścisłym związku z systemem kontroli nad spółką. Wyróżnia się dwa podstawowe modele dotyczące tej relacji: system kontroli od wewnątrz oraz z zewnątrz [Postrach 2000, s. 54]. Wewnętrzny system nadzoru możliwy jest w sytuacji, gdy w spółce występuje niewielu inwestorów posiadających duże udziały. Kontrola ma wtedy charakter bezpośredni. Zarządzający mają większą swobodę w podejmowaniu decyzji dotyczących realizacji długofalowych celów. Realizacja dalekosiężnych celów z reguły powoduje krótkookresowe pogorszenie wyników finansowych i spadek kursu giełdowego – nie stanowi to jednak argumentu do zmiany zarządu. Spółka jest mniej podatna na wrogie przejęcie.

W zewnętrznym systemie nadzoru, charakteryzującym się rozproszeniem własności, akcjonariusze sprawują kontrolę pośrednio poprzez zagrożenie bankructwem czy groźbę wrogiego przejęcia. Zarządzający spółką zmuszeni są do maksymalizacji jej wartości rynkowej i realizacji określonej polityki wypłat dywidend. Wypłata dywidendy możliwa jest jedynie w warunkach osiągnięcia zysku, należy więc dbać o kondycję finansową. Utrzymanie wysokiej pozycji rynkowej, stanowiąc podstawowe kryterium oceny zarządu przez akcjonariuszy, zapobiega jednocześnie gwałtownym zmianom struktury własnościowej (posiadacze akcji spółki o ustabilizowanej pozycji rynkowej i wypłacającej systematycznie dywidendy nie są zainteresowani ich sprzedażą).

Strukturę akcjonariatu, zwłaszcza w odniesieniu do spółek publicznych notowanych na giełdzie, należy postrzegać w kategoriach dynamicznych, czego wyrazem są zmiany stosunków własnościowych. Zmiany te za pośrednictwem rynku kapitałowego dokonują się poprzez inwestycje finansowe, a ich animatorem są podmioty dysponujące znaczącymi zasobami pieniężnymi. Jak powszechnie wiadomo, inwestycje finansowe spełniają dwie podstawowe funkcje. Po pierwsze – inwestycje finansowe wykorzystywane są do realizacji określonej strategii rynkowej. Inwestorzy angażują kapitały w celu uzyskania możliwości zdobycia lub umocnienia pozycji rynkowej. Działania tego typu podejmują głównie tzw. inwestorzy przemysłowi (określani także mianem inwestora strategicznego lub branżowego). Po drugie – inwestycje finansowe służą zagospodarowaniu wolnej gotówki w przedsięwzięcia o charakterze spekulacyjnym. Inwestor kupuje akcje z zamiarem ich odsprzedaży po pewnym czasie. Tego rodzaju decyzje typowe są dla tzw. inwestorów finansowych [Pastusiak 1999, s. 26]. Starają się oni posiadać udziały jednocześnie w kilku spółkach (zasada dywersyfikacji ryzyka), przy czym stopień ich kapitałowego

angażowania się w poszczególne spółki jest niższy w porównaniu z inwestorami przemysłowymi – rzadko są zainteresowani pakietami większościowymi. Giełda papierów wartościowych sprzyja realizacji obu tych funkcji.

Analizując strukturę akcjonariatu badanej zbiorowości spółek (spółki reprezentujące przetwórstwo przemysłowe), można wyraźnie wyodrębnić trzy grupy spółek kontrolowanych przez inwestorów strategicznych (posiadających większościowe pakiety akcji). Jest także grupa spółek kontrolowanych przez instytucje finansowe i firmy zarządzające. W czterech przypadkach spółki są kontrolowane przez instytucje reprezentujące państwo. Ponadto istnieje zbiorowość spółek, w których kontrolny pakiet akcji posiadają grupy osób fizycznych. Prawie jedna czwarta spółek charakteryzuje się akcjonariatem rozproszonym. Dla potrzeb analizy przeprowadzonej w empirycznej części artykułu przyjęta zostanie następująca klasyfikacja spółek, uwzględniająca formę nadzoru właścicielskiego:

- spółki kontrolowane przez inwestora strategicznego krajowego (ISK),
- spółki kontrolowane przez inwestora strategicznego zagranicznego (ISZ),
- spółki kontrolowane przez inwestora strategicznego będącego osobą fizyczną (IOF),
- spółki kontrolowane przez inwestorów finansowych i firmy zarządzające (IFZ),
- spółki, w których udziały posiadają Skarb Państwa / Agencja Rozwoju Przemysłu (SKP),
- spółki, w których pakiet kontrolny akcji posiada grupa osób fizycznych (GOF),
- spółki z akcjonariatem rozproszonym (ARO).

2. Strategia zarządzanie finansowaniem jako problem decyzyjny

2.1. Istota i rodzaje strategii zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa

Strategia przedsiębiorstwa rozumiana jest jako „plan działania, jako wzorzec działania, jako zbiór trwałych reguł i sposobów reakcji, jako proces kształtowania tożsamości firmy” [Krupski (red.) 1999, s. 15]. Ponieważ strategia dotyczy przyszłości, mówiąc o strategii przedsiębiorstwa, mamy na uwadze strategię rozwoju przedsiębiorstwa. Strategia rozwoju służy realizacji określonych celów strategicznych. Strategia rozwoju składa się z szeregu strategii cząstkowych, a jedną z nich jest strategia finansowa. Opierając się na ogólnej

definicji finansów. strategię finansową przedsiębiorstwa można zdefiniować jako pewien model podejmowania decyzji zarządczych w zakresie pozyskiwania środków pieniężnych i ich lokowania w składniki aktywów, w sposób konkretyzujący kierunki osiągania założonych celów finansowych. W tym ujęciu strategia finansowa obejmuje dwa rodzaje decyzji [Jaworski 2010, s. 27]:

- decyzje dotyczące kształtowania struktury źródeł finansowania działalności przedsiębiorstwa,
- decyzje inwestycyjne, których zadaniem będzie określenie wykorzystania pozyskanych środków.

Z punktu widzenia niniejszego opracowania istotne są decyzje zarządcze dotyczące finansowania, a więc określania odpowiednich co do wielkości i struktury źródeł pozyskiwania kapitału, które mają zapewniać nie tylko bezawaryjne prowadzenie działalności operacyjnej i inwestycyjnej, ale również sprzyjać osiągnięciu i utrzymaniu przewagi konkurencyjnej na rynku. Decyzje te muszą więc uwzględniać zewnętrzne uwarunkowania funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz być wkomponowane w całościowy proces zarządzania przedsiębiorstwem i odnosić się do strategii rozwoju przedsiębiorstwa.

Ponieważ finansowanie przedsiębiorstwa to proces decyzyjny, uzasadnione jest posługiwanie się terminem „zarządzanie finansowaniem przedsiębiorstwa”, a dla określenia procedur decyzyjnych, dotyczących kształtowania struktury finansowania, terminem „strategia zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa”, zamiast rozpowszechnionego w literaturze poświęconej finansom firmy terminu „strategia finansowania przedsiębiorstwa”. Interpretacja taka wynika z istoty zarządzania przedsiębiorstwem: zarządzanie przedsiębiorstwem stanowi formę praktycznej działalności menedżerów, związanej z procesem podejmowania decyzji, dotyczących jak najlepszego wykorzystania zasobów postawionych do dyspozycji przedsiębiorstwa w celu osiągnięcia założonych celów [Griffin 2005, s. 6].

Strategia zarządzania finansowaniem stanowi jeden z członów strategii finansowej przedsiębiorstwa i jest powiązana ze strategią inwestycyjną, dotyczącą zagospodarowania pozyskanych środków w składniki majątkowe (aktywa). Biorąc pod uwagę powiązanie obu strategii oraz fakt, że aktywa przedsiębiorstwa obejmują dwie podstawowe grupy zasobów różniące się stopniem ich płynności (aktywa trwałe i aktywa obrotowe), w ramach strategii zarządzania finansowaniem uzasadnione jest wyodrębnienie dwóch jej rodzajów [Sierpińska, Jachna, 2004, s. 76]:

- strategii zarządzania finansowaniem aktywów ogółem,
- strategii zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych.

Celem strategii zarządzania finansowaniem aktywów ogółem jest określenie takiej relacji między własnymi i obcymi źródłami finansowania, która

uwzględniałaby dopuszczalny przez przedsiębiorstwo poziom ryzyka operacyjnego i jednocześnie pozwoliła mu wykorzystać dodatni efekt dźwigni finansowej. Relacja ta powinna być postrzegana długofalowo, a więc zalecana jest jej stabilność w dłuższej perspektywie czasowej. Strategia zarządzania finansowaniem aktywów ogółem ukierunkowana jest na zrównoważony rozwój przedsiębiorstwa w długim okresie, co wiąże się z zachowaniem długoterminowej równowagi ekonomicznej.

Strategia zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych odnosi się do finansowania tej części majątku przedsiębiorstwa, która podlega nieustannej rotacji i związana jest z bieżącą obsługą prowadzonej działalności gospodarczej. Celem zarządzania finansowaniem jest w tym przypadku określenie relacji między składnikami aktywów obrotowych a składnikami pasywów zapewniającej przedsiębiorstwu zdolność terminowego regulowania zobowiązań. Strategia zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych ukierunkowana jest na zrównoważony rozwój w krótkim okresie, co wiąże się z zachowaniem krótkoterminowej równowagi ekonomicznej, a więc zabezpieczeniem przedsiębiorstwa przed utratą zdolności do terminowego regulowania zobowiązań [Sierpińska, Wędzki 2001, s. 91]. Istotna jest tu relacja między majątkiem obrotowym a zobowiązaniami krótkoterminowymi – zobowiązania krótkoterminowe stanowią podstawowe źródło finansowania aktywów obrotowych, a aktywa obrotowe stanowią pokrycie zobowiązań krótkoterminowych.

2.2. Typologia i identyfikacja strategii zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa

Proces formułowania strategii zarządzania finansowaniem obejmuje następujące etapy [Łukasik 1999, s. 224, Tokarski 2006, s. 85]:

1. Określanie i zhierarchizowanie potrzeb w zakresie finansowania majątku, zgodnie ze specyfiką prowadzonej działalności gospodarczej i celami strategicznymi przedsiębiorstwa.
2. Rozpoznanie potencjalnych możliwości finansowych własnych i obcych w oparciu o analizę otoczenia i wnętrza firmy.
3. Rozważenie wariantów strategii zarządzania finansowaniem w powiązaniu ze strategią finansową przedsiębiorstwa.
4. Wybór wariantu strategii zarządzania finansowaniem, który w danych warunkach funkcjonowania przedsiębiorstwa powinien być realizowany.

Wymóg rozpatrywania wariantów strategii zarządzania finansowaniem oznacza, że możemy mieć do czynienia z różnymi typami strategii. Selekcja wariantów jest powszechnie stosowaną techniką analityczną w podejmo-

waniu decyzji finansowych. W zasadzie każdy obszar strategicznych decyzji w przedsiębiorstwie może być rozpatrywany w ujęciu wariantowym. Konieczność rozpatrywania różnych wariantów wynika głównie z faktu, że każda strategia determinowana jest przez szereg uwarunkowań. Odnosi się to również do strategii zarządzania finansowaniem. Przedsiębiorstwo realizuje strategię dostosowaną do swoich potrzeb, co oznacza, że działalności przedsiębiorstwa zbliżone do siebie charakterem mogą realizować różne strategie zarządzania finansowaniem, a przedsiębiorstwa różniące się między sobą charakterem działalności mogą realizować podobną strategię. Problem wariantowości dotyczy zarówno strategii zarządzania finansowaniem aktywów ogółem, jak i strategii zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych.

W teorii finansów przedsiębiorstwa z reguły wymienia się trzy typy strategii, które odnieść można również do strategii zarządzania finansowaniem. Różnią się one stopniem akceptacji ryzyka przez podejmujących decyzje. Są to: strategia agresywna (restrykcyjna, dynamiczna – strategia wysokiego zysku i ryzyka), strategia zachowawcza (konserwatywna – strategia niskiego zysku i ryzyka) oraz strategia umiarkowana (równowagi, harmonijna – strategia umiarkowanego zysku i ryzyka) [Sierpińska, Wędzki 2001, ss. 101–102; Michalski 2005, ss. 111–118; Szczesny 2007, ss. 212–213].

Verbalny opis strategii zarządzania finansowaniem w ograniczonym stopniu jest przydatny do poszukiwania odpowiedzi na pytanie: jakie są uwarunkowania realizacji przez przedsiębiorstwo określonego typu strategii. Konieczna jest identyfikacja poszczególnych typów strategii, to znaczy przyjęcie określonych kryteriów, w oparciu o które można na podstawie sprawozdania finansowego wskazać, jaki rodzaj strategii przedsiębiorstwo preferuje. Identyfikacja strategii umożliwia analizę czynników determinujących wybór strategii. W naszym przypadku czynnikiem determinującym realizację strategii jest forma nadzoru właścicielskiego.

Celem identyfikacji strategii jest więc ustalenie, jaki typ strategii realizuje konkretne przedsiębiorstwo: agresywną, zachowawczą czy umiarkowaną. Systematykę typów strategii należy odnieść zarówno do strategii zarządzania finansowaniem aktywów ogółem, jak i strategii zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych, biorąc pod uwagę zalecenia analityków finansowych, dotyczące zachowania długoterminowej i krótkoterminowej równowagi ekonomicznej przedsiębiorstwa.

Jako kryterium wyodrębnienia typów strategii, w ramach strategii zarządzania finansowaniem aktywów ogółem przyjęto wskaźnik udziału finansowania własnego (relacja wartości kapitałów własnych do wartości aktywów ogółem – KW/AT). Z kolei kryterium wyodrębnienia typów strategii w ramach strategii finansowania aktywów obrotowych stanowi wskaźnik bieżą-

cej płynności finansowej, określający w jakim zakresie aktywa obrotowe są finansowane zobowiązaniami krótkoterminowymi (relacja wartości aktywów obrotowych do wartości zobowiązań krótkoterminowych – AO/ZK). Uwzględniając rozkład wartości relacji obliczonych dla badanej zbiorowości przedsiębiorstw, systematyka typów strategii przedstawia się następująco:

Tabela 1. Systematyka typów strategii

Typ strategii	Relacja KW/AKT	Relacja AO/ZK
Agresywna	poniżej 0,450	poniżej 1,200
Umiarkowana	$0,450 \leq KW/AKT \leq 0,600$	$1,200 \leq AO/ZK \leq 1,800$
Zachowawcza	powyżej 0,600	powyżej 2,000

Źródło: opracowanie własne.

3. Analiza zależności między strukturą akcjonariatu a strategiami zarządzania finansowaniem przedsiębiorstwa

W literaturze rzadko podejmowany jest wątek badania zależności między formą nadzoru właścicielskiego a równowagą ekonomiczną, która znajduje odzwierciedlenie w strategii zarządzania finansowaniem spółki. W celu stwierdzenia, czy forma nadzoru właścicielskiego, reprezentowana przez strukturę akcjonariatu spółki, ma wpływ na strategię zarządzania finansowaniem analizie poddano 106 spółek giełdowych przemysłu przetwórczego. Najliczniej reprezentowane są spółki kontrolowane przez inwestora strategicznego będącego osobą fizyczną (IOF) – 29 oraz spółki z akcjonariatem rozproszonym (ARO) – 24. Przez strategicznego inwestora krajowego (ISK) nadzorowanych jest 14 spółek, a przez strategicznego inwestora zagranicznego (ISZ) 9 spółek. W 16 przypadkach mamy do czynienia ze spółkami, w których na decyzje zarządce mają wpływ inwestorzy finansowi lub firmy zarządzające, a w 10 przypadkach pakiety kontrolne posiadają grupy osób fizycznych. Tylko w 4 spółkach nadzór właścicielski sprawowany jest przez instytucje reprezentujące państwo.

W tabeli 2. przedstawiono zbiorcze zestawienie liczebności spółek realizujących poszczególne typy strategii w latach 2008 i 2012.

Tabela 2. Liczba spółek według form nadzoru właścicielskiego i typów strategii zarządzania finansowaniem w latach 2008 i 2012

Forma nadzoru	Strategia zarządzania finansowaniem aktywów ogółem						Strategia zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych					
	A		U		Z		A		U		Z	
	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012	2008	2012
ISK	5	3	6	8	3	3	4	4	7	7	3	3
ISZ	5	3	1	2	3	4	4	3	3	4	2	2
IOF	7	8	8	7	14	14	6	11	13	11	10	7
SKP	1	1	2	1	1	2	1	-	2	4	1	-
IFZ	7	6	5	4	4	6	6	7	6	8	4	1
GOF	2	1	1	3	7	6	-	-	3	6	7	4
ARO	5	5	9	10	10	9	5	9	10	8	9	7
Razem	32	27	32	35	42	44	26	34	44	48	36	24

Oznaczenie typów strategii: Z – zachowawcza, U – umiarkowana, A – agresywna

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek.

W latach 2008–2012 w badanej zbiorowości zmniejszyła się liczba spółek realizujących agresywną strategię zarządzania finansowania aktywów ogółem, na rzecz wzrostu liczby spółek realizujących pozostałe typy strategii. Oznacza to, że spowolnienie gospodarcze miało pewien wpływ na zmianę podejścia spółek do kształtowania relacji między kapitałem własnym a kapitałem obcym, która odzwierciedla długookresową równowagę ekonomiczną. W największym stopniu zmniejszyła się liczba spółek realizujących strategię agresywną w przypadku firm posiadających branżowych inwestorów strategicznych (zarówno krajowych, jak i zagranicznych). Odmiennie przedstawia się sytuacja w przypadku strategii zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych. Istotnemu zmniejszeniu uległa liczba spółek charakteryzujących się strategią zachowawczą na rzecz strategii umiarkowanej, a zwłaszcza strategii agresywnej. Pogorszenie makroekonomicznych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej spowodowało, że znacząca część spółek zmuszona została do zwiększenia zakresu finansowania aktywów obrotowych zobowiązaniami krótkoterminowymi. Wzrost liczby spółek realizujących strategię agresywną stanowi raczej przejaw pojawienia się trudności w regulowaniu płatności bieżącej, a nie świadomych decyzji zarządczych. W największym stopniu wzrosła liczba spółek realizujących strategię agresywną, w których

inwestorem strategicznym jest osoba fizyczna (z 6 do 11), a także w przypadku spółek z akcjonariatem rozproszonym (z 5 do 9). Dokładniejsze wyjaśnienie przyczyn tego stanu rzeczy wykracza poza ramy niniejszego opracowania, wymagałoby to rozpatrywania sytuacji finansowej konkretnych spółek.

Z punktu widzenia celu artykułu bardziej interesujące są dane przedstawione w tabeli 3. relacje charakteryzujące strategie zarządzania finansowaniem opisano jako przeciętne wartości dla poszczególnych grup spółek. Dodatkowo podana została informacja o udziale spółek, które odnotowały wzrost relacji w okresie objętym analizą. Okazuje się, że niemal we wszystkich przypadkach mamy do czynienia ze wzrostem poziomu wskaźników stanowiących podstawę identyfikacji strategii. Dla ogółu badanej zbiorowości relacja KW/AKT zwiększyła się z 0,47 do 0,53, natomiast relacja AO/ZK z 1,27 do 1,39. Wzrost pierwszej z tych relacji odnotowało 55,7% spółek, natomiast wzrost drugiej relacji 45,3%. Oznacza to, że reakcją na destabilizację makroekonomicznych warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych było, generalnie rzecz ujmując, ograniczenie korzystania z dźwigni finansowej oraz zwiększenie bezpieczeństwa wypłacalności bieżącej. W szczególności dotyczyło to spółek z udziałem Skarbu Państwa, spółek z akcjonariatem rozproszonym oraz spółek posiadających strategicznego branżowego inwestora krajowego.

Tabela 3. Relacje charakteryzujące strategie zarządzania finansowaniem spółek w latach 2008 i 2012 według form nadzoru właścicielskiego

Forma nadzoru	KW/AKT		AO/ZK		Odsetek spółek, które wykazały wzrost relacji	
	2008	2012	2008	2012	KW/AKT	AO/ZK
ISK	0,525	0,591	1,503	1,677	64,3	71,4
ISZ	0,404	0,411	1,043	1,012	44,4	66,7
IOF	0,499	0,580	1,581	1,600	58,6	65,6
SKP	0,389	0,504	0,979	1,563	75,0	100,0
IFZ	0,491	0,513	1,158	1,235	56,3	62,5
GOF	0,659	0,640	1,942	1,933	50,0	100,0
ARO	0,547	0,612	1,266	1,336	54,2	62,5
Razem	0,469	0,533	1,266	1,386	55,7	45,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych spółek.

Najważniejszą konkluzją z przeprowadzonej analizy jest udowodnienie, że spółki różniące się formą nadzoru właścicielskiego realizują odmienne strategie zarządzania finansowaniem. Strategie agresywne preferowane są

przede wszystkim przez spółki posiadające strategicznego inwestora zagranicznego. Świadczą o tym wartości średnie wskaźników KW/AKT i AO/ZK oraz liczba spółek, którym przypisano ten typ strategii. Również znaczna część spółek nadzorowanych przez instytucje finansowe i firmy zarządzające realizuje strategie agresywne. Z kolei strategie zachowawcze dominują w spółkach kontrolowanych przez osoby fizyczne. Odnosi się to zarówno do spółek, w których inwestorem strategicznym jest osoba fizyczna, jak i spółek kontrolowanych przez grupy osób fizycznych. Strategie umiarkowane relatywnie najczęściej występują w spółkach, gdzie przeważające udziały mają branżowi inwestorzy krajowi.

Generalnie można zauważyć, że w przypadku strategii zarządzania finansowaniem aktywów ogółem preferowane są strategie zachowawcze (realizuje je około 40% spółek), natomiast wśród strategii zarządzania finansowaniem aktywów obrotowych najwięcej spółek realizuje strategie umiarkowane (około 45%).

Podsumowanie

Decyzje dotyczące źródeł pozyskiwania kapitału mają dla przedsiębiorstwa charakter strategiczny. Podejmowane są przez menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem. W spółkach akcyjnych mamy wprowadzić do czynienia z oddzieleniem własności od zarządzania, jednak to struktura akcjonariatu określa sposób sprawowania kontroli nad spółką, a zarządzający spółką reprezentują akcjonariuszy. Można zatem domniemywać, że strategie zarządzania finansowaniem są determinowane przez formę nadzoru właścicielskiego. Na podstawie zbiorowości spółek giełdowych reprezentujących przemysł przetwórczy została wykazana prawdziwość tego przypuszczenia. Okazuje się, że przedsiębiorstwa realizują różne strategie zarządzania finansowaniem, a preferencje dotyczące wyboru typów strategii zależą między innymi od formy nadzoru właścicielskiego. Z analizy w ujęciu dynamicznym wynika ponadto, że przedsiębiorstwa dostosowują strategie zarządzania finansowaniem do zmieniających się makroekonomicznych uwarunkowań prowadzenia działalności gospodarczej. W okresie osłabienia koniunktury zarządy spółek większą wagę przywiązują do ryzyka finansowego i wypłacalności, dlatego w mniejszym zakresie korzystają z obcych źródeł pozyskiwania kapitału.

Bibliografia

- Bielawska A. (2000), *Finanse przedsiębiorstwa. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Griffin W. (1996), *Podstawy zarządzania organizacjami*, PWN, Warszawa.
- Jaworski J. (2010), *O istocie i strukturze strategii finansowej przedsiębiorstwa* [w:] T. Falencikowski (red.) *Zarządzanie przedsiębiorstwem. Uwarunkowania strategiczne, innowacyjne i kulturowe*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku.
- Krupski R. red. (1999), *Zarządzanie strategiczne. Koncepcje. Metody*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Łukasik G. (1999), *Struktura kapitału jako problem decyzyjny w przedsiębiorstwie*, Prace Naukowe AE we Wrocławiu, nr 837.
- Michalski G. (2005), *Płynność finansowa w małych i średnich przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Pastusiak R. (1999), *Fuzje i przejęcia - motywy sprzedawcy*, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, nr 7/8.
- Postrach K. (2000), *Rynek kontroli nad przedsiębiorstwami w systemie nadzoru korporacyjnego* [w:] W. Tarczyński (red.), *Rynek kapitałowy. Skuteczne inwestowanie*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Rudolf S., red. (1999), *Nadzór właścicielski w spółkach prawa handlowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sierpińska M., Wędzki D. (2001), *Zarządzanie płynnością finansową w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Szczęsny W. (red.) (2007), *Jak zarządzać kapitałem*, C.H. Beck, Warszawa.
- Tokarski A. (2006), *Strategie finansowania działalności przedsiębiorstw produkcyjnych*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Zalega K. (2003), *Systemy corporate governance a efektywność zarządzania spółką kapitałową*, SGH, Warszawa.

Magdalena Jasiniak

Uniwersytet Łódzki

Współpraca przedsiębiorstw sektora MMSP z jednostkami badawczo-rozwojowymi w obszarze innowacji na przykładzie przedsiębiorstw regionu łódzkiego – wyniki badań empirycznych

**The cooperation in innovation sphere between SMEs and science
on the example of the region of Lodz – the research results**

Abstract: Innovations are one of major factors that determine the competitiveness in the knowledge-based economy. Companies from MSME sector are open to new solutions but at the same time, due to certain barriers, are not very innovative and competitive. Supporting these companies in cooperation with science sphere may have an significant influence on their development.

The main aim of this article is to assess the co-operation between micro, small and medium-sized enterprises in the region of Lodz on the basis of research results conducted in the project “The Co-operation of Science and Business as a Factor Enhancing Innovativeness of the Lodz Region”, co-financed by the European Union within the framework of European Social Fund. The research results indicate for example that the MSME companies are open to implementing such cooperation, however, it is necessary to take certain measures to ensure the development and increase the effectiveness of market links in this area.

Key-words: MSME, innovativeness, business-science cooperation, R&D activity, regional development, competitiveness.

Wprowadzenie

We współczesnej gospodarce opartej na wiedzy innowacyjność ma fundamentalne znaczenie w budowaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw. Możli-

wości rozwojowe przedsiębiorstw, sięgające do istniejących zasobów wiedzy, stopniowo ulegają wyczerpywaniu, a system wdrażania przedsięwzięć innowacyjnych, oparty na naśladownictwie i adaptacji już istniejących rozwiązań, jest ograniczony. Dlatego też współczesna gospodarka powinna być ukierunkowana na tworzenie i rozpowszechnianie nowych zasobów wiedzy.

Polska należy do grupy najmniej innowacyjnych państw europejskich. Wśród czynników wskazuje się m.in. powolne procesy dostosowawcze w sferze nauki oraz absorbowanie przez przedsiębiorstwa gotowych rozwiązań w miejsc działalności badawczo-rozwojowej [Świeszczak, Ziemia 2012, ss. 278].

Ważnym źródłem nowej wiedzy i innowacji jest sfera nauki. Instytucje badawczo-naukowe stanowią podstawowy element współczesnej gospodarki. Ich działalność koncentruje się m.in. wokół tworzenia nowych zasobów wiedzy i transferowania opracowanych rozwiązań do otoczenia biznesowego.

Jak wskazują liczne statystyki, przedsiębiorstwa stanowią siłę napędową gospodarki, a inwestycje przez nie podejmowane przyczyniają się do rozwoju innowacyjności i konkurencyjności rynku [Stawska 2014, ss. 135]. Znaczenie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – a tym samym w rozwoju polskich regionów, ulega zwiększeniu od początku lat 90-tych, co jest naturalnym skutkiem transformacji. Z jednej strony mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się zdolnością do szybkiego reagowania na zmiany zachodzące w otoczeniu, otwartością na postęp technologiczny i innowacyjny – a z drugiej strony jest to wciąż sektor mało innowacyjny i mało konkurencyjny.

Głównym celem niniejszego artykułu jest próba oceny współpracy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego z jednostkami badawczo-naukowymi na podstawie wyników badania ankietowego przeprowadzonego w ramach projektu „Współpraca nauki i biznesu jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Pojęcie regionu łódzkiego utożsamia się tutaj z obszarem administracyjnym województwa łódzkiego. Zdaniem Autora, potencjał badawczo-naukowy regionu łódzkiego nie jest w pełni wykorzystywany, a połączenie potencjału naukowego z praktyką gospodarczą jest konieczne, by skutecznie odkrywać nowe obszary rozwoju, napędzające gospodarkę regionu łódzkiego i podnoszące jej innowacyjny charakter.

Specyfika przedsiębiorstw sektora MMSP

W nowoczesnej gospodarce „przedsiębiorstwa, które chcą przetrwać na rynku i rozwijać się winny skoncentrować się na poszukiwaniu nowych, bardziej za-

awansowanych i efektywnych rozwiązań. Osiąganie przewagi konkurencyjnej uwarunkowanie jest bowiem umiejętnością dostosowania się przedsiębiorstwa do zmian zachodzących w jego wnętrzu oraz otoczeniu” [Pastusiak 2009, s.17].

W przypadku mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, zewnętrzne uwarunkowania mają większy wpływ na ich innowacyjność w porównaniu z czynnikami wewnętrznymi (w przeciwieństwie do dużych podmiotów) [Stawasz 2010, ss. 128]. Przedsiębiorstwa te są ściśle związane z danym obszarem z uwagi na mniejszą skłonność do zmiany lokalizacji działalności (w porównaniu o dużych podmiotów, niejednokrotnie działających w skali globalnej) [Lisowska 2012, ss. 416]. Zatem istotnym czynnikiem determinującym rozwój tych przedsiębiorstw będzie również innowacyjność samej gospodarki, określana jako „zdolność i chęć podmiotów tej gospodarki do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej (usługi), wprowadzania nowych metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy” [Marszałek, Starzyńska 2013, ss. 65–66].

Wśród przewag, jakie przedsiębiorstwa sektora MMSP mogą osiągnąć (w porównaniu do dużych przedsiębiorstw), wskazuje się m.in:

- umiejętność szybkiego reagowania na zmieniające się otoczenie,
- otwartość na innowacje,
- łatwość wejścia i wyjścia z określonych obszarów rynku, co przekłada się na skuteczność wykorzystywania różnego rodzaju szans i zagrożeń,
- większa skuteczność zarządzania dzięki sprawnemu i szybkiemu obiegowi informacji wewnątrz przedsiębiorstwa [Skowronek-Mielczarek, 2007].

Z drugiej strony przedsiębiorstwa sektora MMSP napotykają również pewne bariery, które istotnie ograniczają rozwój ich innowacyjności. Można tutaj wymienić:

- trudności w pozyskiwaniu środków finansowych, szczególnie w początkowym etapie działalności,
- ograniczenie prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej w ramach przedsiębiorstwa,
- brak dostatecznych umiejętności w zarządzaniu przedsiębiorstwem oraz wiedzy (również w przypadku kadry zarządzającej) [Larsen, Lewis 2007].

Dlatego też zasadne wydaje się podejmowanie wszelkich działań wspierających rozwój innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw sektora MMSP. Jednym z obszarów takiego wsparcia jest inicjowanie współpracy tych przedsiębiorstw ze sferą nauki i transfer osiągnięć jednostek B+R do praktyki gospodarczej.

Współpraca sfery nauki i biznesu w świetle dotychczasowych badań

W warunkach polskiej gospodarki współpraca między sferą nauki i biznesu w zakresie innowacji jest ograniczona. Co prawda otrzymane dofinansowanie na wsparcie i rozwój innowacyjności, w tym ze szczególnym uwzględnieniem sektora MMSP, niesie za sobą szereg możliwości, co jest szczególnie istotne w kraju, gdzie pewne mechanizmy i tradycje współpracy dopiero się rozwijają. Jednak samo wsparcie finansowe staje się niewystarczające [Kornejenko 2012, ss. 253].

W ostatnich latach badania dotyczące zagadnień w obszarze współpracy nauki i biznesu w Polsce są prowadzone w coraz szerszym zakresie. Poniżej przedstawiono wyniki wybranych opracowań.

Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego [2006, ss. 8–15] w przeprowadzonych badaniach przedstawia w sposób kompleksowy bariery towarzyszące nawiązywaniu współpracy, zarówno wskazane przez przedsiębiorców, jak i przedstawicieli świata nauki. Wyniki tych badań wykazały m.in., że:

- przedsiębiorcy nie dysponują wystarczającą wiedzą o możliwościach nawiązania współpracy ze środowiskiem naukowym i korzyściach, jakie mogliby osiągnąć w wyniku nawiązania takiej współpracy,
- przedsiębiorcy nie wiedzą, jak dotrzeć do ośrodków naukowych zainteresowanych komercjalizacją swoich badań,
- przedsiębiorcy nie mają świadomości o możliwościach przeniesienia osiągnięć naukowych oraz o potencjalnych obszarach badawczych w odniesieniu do własnej branży,
- przedsiębiorcy dostrzegają brak uregulowań prawnych, które mogłyby promować taką współpracę,
- przedsiębiorcy nie otrzymują informacji na temat oferty współpracy ze strony świata nauki.
- Natomiast przedstawiciele sfery nauki uwzględnili:
- zbyt niski poziom aktywności przedsiębiorców w zakresie podejmowania działań sprzyjających nawiązywaniu współpracy i wymiany informacji,
- brak dostatecznych zachęt ze strony władz lokalnych, promujących nawiązywanie takiej współpracy,
- brak kompetentnych pośredników kojarzących partnerów ze sfery nauki i biznesu.

Kolejne wyniki badań dotyczących współpracy nauki i biznesu w Polsce, przeprowadzone w 2008 roku wskazują, że istnieje bardzo duży niewykorzystany potencjał w zakresie współpracy obu środowisk. Wynika to z szeregu czynników, które w dużej mierze związane są z niedoskonałym systemem przepływu informacji między przedstawicielami sfery nauki i przedsiębiorcami, m.in.:

- przedsiębiorstwa nie są w stanie w pełni wykorzystać możliwości oferowanych im przez jednostki badawczo-naukowe,
- badania prowadzone przez przedstawicieli sfery biznesu nie są dostosowane do potrzeb przedsiębiorców,
- oraz brakiem dostatecznej liczby instytucji około biznesowych, które wspierałyby wymianę informacji między nauką i biznesem [Aurea Mediocritas 2008, ss. 37].

Ekspertyza przygotowana przez zespół IBRKK na temat „Współpraca podmiotów jako czynnik podnoszenia innowacyjności małych przedsiębiorstw w Polsce” wskazuje natomiast na następujące przeszkody w zakresie tworzenia sieci współpracy i wymiany informacji między nauką i biznesem, m.in.:

- niewystarczające zasoby finansowe przedsiębiorstwa,
- trudności w znalezieniu partnera,
- brak informacji na temat nowych technologii i zapotrzebowania na nie,
- niedostosowanie innowacyjnych rozwiązań opracowywanych w jednostkach badawczo-rozwojowych do zastosowania w praktyce gospodarczej,
- słabo rozwinięta infrastruktura komercjalizacji wyników prac badawczych,
- brak wyraźnej inicjatywy ze strony środowiska naukowego w zakresie tworzenia sieci współpracy i wymiany informacji [Burzyński, Kłosiewicz-Górecka, Kuczevska, Słomińska 2008, ss. 61–63].

Na podstawie wyników badania, zrealizowanego w ramach projektu „Przedsiębiorczy Uniwersytet” przez Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, można z kolei wskazać na istnienie następujących czynników, negatywnie wpływających na kształtowanie się współpracy między naukowcami i przedsiębiorcami, m.in.:

- niedostateczna liczba zgłaszanych propozycji ze strony przedsiębiorstw w zakresie nawiązywania współpracy,
- niezadowolający poziom aktywności ze strony naukowców w zakresie nawiązywania współpracy,
- niedopasowanie proponowanych ofert do oczekiwań jednej ze stron (m.in. ze względu na zbyt duże koszty, zbyt duże obciążenie czasowe). [Kulawczuk, Kulawczuk 2009, ss. 26–56].

Podsumowując, można zauważyć, że ograniczenia, utrudniające rozwój współpracy między środowiskiem naukowym a przedsiębiorstwami, w dużej mierze koncentrują się wokół słabego systemu przepływu informacji, a w konsekwencji m.in. niedopasowania oferty jednostek B+R do potrzeb przedsiębiorstw.

Potencjał badawczo-naukowy regionu łódzkiego

Współczesna polityka innowacji koncentruje się w dużym stopniu na wspieraniu rozwoju MMSP w tym obszarze. Działania wspierające rozwój innowacyjności i konkurencyjności przedsiębiorstw skupiają się przede wszystkim na poziomie regionalnym.

Naukowo-badawczy potencjał regionu łódzkiego jest oceniany jako znaczący w skali kraju. Województwo łódzkie to duży ośrodek akademicki z rozbudowanym zapleczem badawczym i naukowym. Jednak działania w obszarze B+R koncentrują się w dużej mierze na badaniach podstawowych¹, które nie są kontynuowane w postaci badań stosowanych² i pracach rozwojowych³ [szerzej Kuna-Marszałek, Lisowska 2013, ss. 29–44].

W poniższej tabeli przedstawiono liczbę jednostek aktywnych zawodowo oraz ośrodków innowacji i przedsiębiorczości według województw.

1. Prace teoretyczne i eksperymentalne, podejmowane przede wszystkim w celu zdobycia lub poszerzenia wiedzy na temat przyczyn zjawisk i faktów, nieukierunkowane w zasadzie na uzyskanie konkretnych zastosowań praktycznych. *Nauka i Technika w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 14.

2. Prace badawcze, podejmowane w celu zdobycia nowej wiedzy, mającej konkretne zastosowania praktyczne. Polegają one bądź na poszukiwaniu możliwych zastosowań praktycznych dla wyników badań podstawowych bądź na poszukiwaniu nowych rozwiązań, pozwalających na osiągnięcie z góry założonych celów praktycznych. Wynikami badań stosowanych są modele próbne wyrobów, procesów czy metod *Nauka i Technika w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 14.

3. Prace konstrukcyjne, technologiczno-projektowe oraz doświadczalne, polegające na zastosowaniu istniejącej już wiedzy, uzyskanej dzięki pracom badawczym lub jako wynik doświadczenia praktycznego, do opracowania nowych lub istotnego ulepszenia istniejących materiałów, urządzeń, wyrobów, procesów, systemów czy usług, łącznie z przygotowaniem prototypów doświadczalnych oraz instalacji pilotowych. Kategoria ta w zasadzie nie występuje w dziedzinie nauk humanistycznych. *Nauka i Technika w 2012 r.*, GUS, Warszawa 2013, s. 14.

Tabela 1. Liczba jednostek aktywnych badawczo oraz ośrodków innowacji i przedsiębiorczości według regionów, stan na 31.12.2012

Lp.	województwo	Liczba jednostek aktywnych badawczo (31.12.2012)		Liczba ośrodków innowacji i przedsiębiorczości (31.12.2010)	
		%	jdn.	%	jdn.
1	Mazowieckie	25,4%	693	67	9,1%
2	Śląskie	12,3%	335	88	12,0%
3	Wielkopolskie	9,8%	268	66	9,0%
4	Małopolskie	9,1%	250	55	7,5%
5	Dolnośląskie	8,7%	237	54	7,3%
6	Pomorskie	5,7%	157	45	6,1%
7	Łódzkie	5,7%	156	44	6,0%
8	Kujawsko-pomorskie	4,5%	122	39	5,3%
9	Podkarpackie	4,1%	111	42	5,7%
10	Lubelskie	3,5%	97	51	6,9%
11	Zachodniopomorskie	2,2%	59	49	6,7%
12	Opolskie	2,2%	59	17	2,3%
13	Warmińsko-mazurskie	2,0%	56	37	5,0%
14	Świętokrzyskie	1,8%	50	24	3,3%
15	Podlaskie	1,7%	46	35	4,8%
16	Lubuskie	1,4%	37	22	3,0%
	Polska	100,0%	2733		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, www.stat.gov.pl, dostęp 12.06.2014 oraz K.B., Matusiak, Uwarunkowania rozwoju infrastruktury wsparcia w Polsce [w:] R.B. Matusiak (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010, Warszawa 2010, s. 26.

Na terenie całego kraju zidentyfikowano 2733 jednostki prowadzące działalność w obszarze B+R. Łódzkie znajduje się wśród województw o przeciętnym nasyceniu tego typu instytucjami, aczkolwiek liczba tych podmiotów systematycznie wzrasta [szerzej Matusiak 2010]. Natomiast jeśli chodzi o ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, z tabeli 1. wynika, że pod względem liczby ośrodków B+R łódzkie zajmuje 9 pozycję.

Tabela 2. Nakłady wewnętrzne na działalność B+R według regionów, stan na 31.12.2012

lp	województwo	Nakłady na B+R	
		%	mln zł
1	Mazowieckie	34,04%	4886,3
2	Małopolskie	11,41%	1638,1
3	Wielkopolskie	9,48%	1360,5
4	Śląskie	9,05%	1298,5
5	Pomorskie	7,04%	1011,1
6	Dolnośląskie	6,77%	971,4
7	Łódzkie	5,31%	762,8
8	Lubelskie	4,54%	652,2
9	Podkarpackie	4,42%	634,4
10	Kujawsko-pomorskie	2,12%	304,4
11	Zachodniopomorskie	1,56%	224,5
12	Warmińsko-mazurskie	1,48%	212,1
13	Podlaskie	0,97%	139,0
14	Świętokrzyskie	0,85%	121,5
15	Lubuskie	0,49%	70,0
16	Opolskie	0,46%	66,1
	Polska	100,00%	14352,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, www.stat.gov.pl, dostęp 12.06.2014.

Jeśli chodzi o wielkość poniesionych nakładów na działalność B+R, to województwo łódzkie ponownie znajduje się na 7 miejscu w klasyfikacji. Pod względem nakładów na innowacje, przedsiębiorstwa regionu łódzkiego można ocenić jako przeciętne. Z drugiej strony przedsiębiorstwa regionu łódzkiego (szczególnie przemysłowe) są określane jako jedne z najmniej innowacyjnych. Paradoks ten wynika z faktu, że bardzo duże nakłady są generowane przez bardzo wąską grupę dużych przedsiębiorstw, co ma istotny wpływ na kształtowanie się całkowitych nakładów przeznaczanych na rozwój innowacyjności [szerzej: Różański, Kaźmierczak 2013, ss. 7–28].

W tabeli 3. przedstawiono liczbę zatrudnionych w działalności badawczo-rozwojowej, z uwzględnieniem sektora szkolnictwa wyższego, rządowego oraz przedsiębiorstw.

Tabela 3. Liczba zatrudnionych w działalności B+R według regionów, stan na 31.12.2012

Lp.	województwo	Liczba zatrudnionych w działalności B+R			
		ogółem	w sektorze przedsiębiorstw	w sektorze szkolnictwa wyższego	w sektorze rządowym
1	Mazowieckie	30,3%	26,9%	28,6%	44,6%
2	Małopolskie	12,5%	28,6%	52,0%	19,5%
3	Śląskie	8,6%	29,4%	47,1%	23,5%
4	Dolnośląskie	8,4%	26,7%	63,3%	10,1%
5	Wielkopolskie	7,6%	0,0%	53,1%	46,9%
6	Pomorskie	6,3%	37,1%	51,0%	11,9%
7	Łódzkie	5,9%	18,0%	58,6%	23,5%
8	Podkarpackie	4,2%	81,2%	16,4%	2,3%
9	Lubelskie	4,0%	16,5%	67,1%	16,4%
10	Kujawsko-pomorskie	3,5%	28,4%	68,5%	3,1%
11	Zachodniopomorskie	2,3%	14,8%	83,7%	1,4%
12	Podlaskie	1,9%	15,8%	80,1%	4,1%
13	Warmińsko-mazurskie	1,7%	13,2%	68,9%	17,9%
14	Opolskie	1,3%	22,9%	59,4%	17,7%
15	Lubuskie	0,9%	0,0%	79,4%	20,6%
16	Świętokrzyskie	0,6%	59,1%	39,3%	1,6%
	Polska	100,0%	28,4%	47,3%	24,3%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, www.stat.gov.pl, dostęp 12.06.2014.

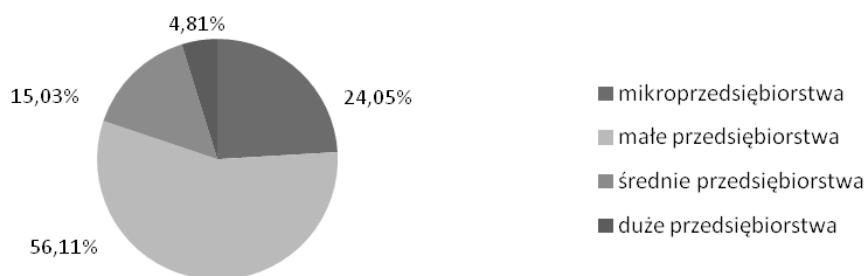
Jak wynika z tabeli, pod względem liczby zatrudnionych w działalności badawczo-rozwojowej, łódzkie zajmuje ponownie 7 miejsce. Jednak biorąc pod uwagę zatrudnienie w sektorze przedsiębiorstw, łódzkie znajduje się dopiero na 10 pozycji – zatem w porównaniu do pozostałych regionów, znaczna część pracowników działalności B+R jest zatrudnionych w sektorach szkolnictwa wyższego oraz rządowym.

Podsumowując, region łódzki charakteryzuje się przeciętną aktywnością w obszarze innowacji. Działalność B+R jest w mniejszym stopniu (w stosunku do pozostałych województw) skoncentrowana w przedsiębiorstwach. Konieczne wydaje się podjęcie pewnych działań, które sprzyjałyby tworzeniu i rozwojowi środowiska innowacyjnego w regionie.

Metodyka badania

Badanie zostało zrealizowane w ramach projektu „Współpraca nauki i biznesu jako czynnik wzmacniający innowacyjność regionu łódzkiego”, współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej, w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego. Badanie zostało przeprowadzone w 2012 roku wśród przedsiębiorstw regionu łódzkiego za pomocą kwestionariusza ankietowego. W badaniu wzięło udział 500 losowo dobranych przedsiębiorstw, z czego ponad 95 % to przedsiębiorstwa sektora MMSP (co stanowiło 0,2% mikro, małych i średnich przedsiębiorstw regionu łódzkiego)⁴ (wykres 1).

Wykres 1. Struktura badanych przedsiębiorstw według liczby zatrudnionych



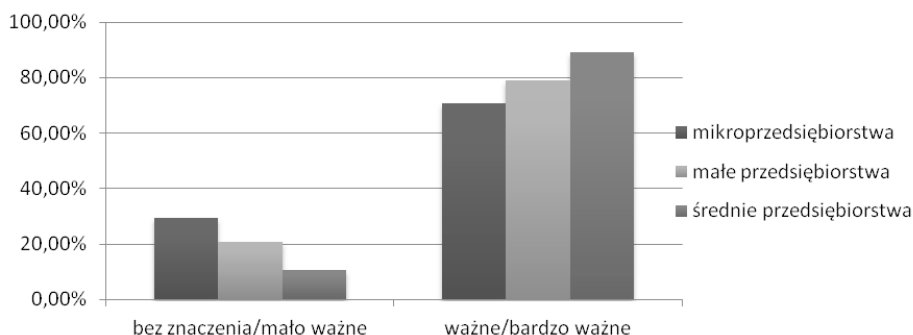
Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Współpraca przedsiębiorstw sektora MSP z jednostkami B+R w regionie łódzkim – wyniki badań empirycznych

W badaniu ankietowym zapytano respondentów, czy innowacje są ważne w działalności przedsiębiorstwa. Zdecydowana większość respondentów uznała, że innowacje są ‘ważne’ lub ‘bardzo ważne’ w rozwoju przedsiębiorstwa. Aczkolwiek można zauważyć, że im mniejsze przedsiębiorstwo, tym, zdaniem respondentów, mniejsze znaczenie innowacji (wykres 2).

4. Na potrzeby przeprowadzonego badania przedsiębiorstwa zatrudniające:
- do 9 pracowników.

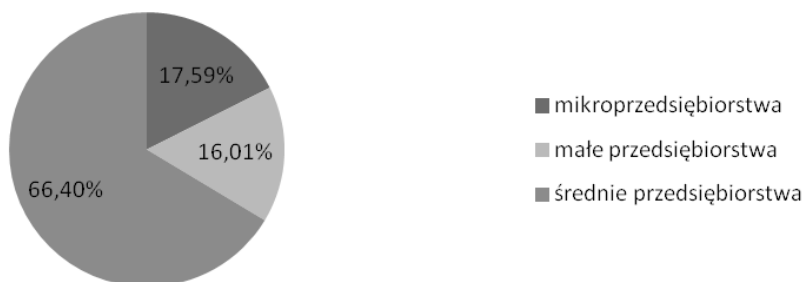
Wykres 2. Znaczenie innowacji w rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Pomimo dużego znaczenia innowacji w rozwoju przedsiębiorstw sektora MSP, zdecydowana większość nie prowadzi działalności badawczo-rozwojowej w ramach przedsiębiorstwa. W niewielkim stopniu wyjątek stanowią przedsiębiorstwa średnie, w przypadku których ok. 25% prowadzi taką działalność we własnym zakresie (wykres 3). Można zatem przypuszczać, że w celu opracowywania i wdrażania rozwiązań technologicznych zasadne jest podejmowanie wspólnych działań m.in. z jednostkami badawczo-rozwojowymi.

Wykres 3. Udział przedsiębiorstw sektora MMSP prowadzących własną działalność badawczo-rozwojową



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Nieznaczny odsetek przedsiębiorstw prowadzących własną działalność B+R stwarza warunki do nawiązywania współpracy w tym obszarze z jednostkami zewnętrznymi. Jednak zaledwie 22,7% badanych przedsiębiorstw z sektora MMSP zadeklarowało podjęcie takiej współpracy (wykres 5).

Wykres 4. Udział przedsiębiorstw sektora MSP, które współpracowały z jednostkami B+R



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Pozytywnym zjawiskiem jest to, że respondenci dostrzegają korzyści, jakie mogą wynikać ze współpracy z jednostkami B+R w obszarze innowacji (tabela 5).

Tabela 5. Korzyści wynikające ze współpracy przedsiębiorstw sektora MSP z jednostkami B+R

Lp.	Korzyści	Przedsiębiorstwa			
		mikro	małe	średnie	ogółem
1.	Możliwość wdrażania innowacyjnych rozwiązań	15,7%	19,8%	22,3%	19,6%
2.	Wzrost konkurencyjności	16,9%	17,9%	19,4%	18,1%
3.	Dostęp do najnowszej wiedzy specjalistycznej	19,3%	17,2%	18,4%	17,9%
4.	Możliwość redukcji kosztów poprzez poprawę wydajności	9,6%	13,0%	11,7%	12,1%
5.	Zdobycie nowych klientów i/lub rynków	13,3%	9,5%	9,7%	10,3%
6.	Wzrost prestiżu firmy	14,5%	7,6%	6,8%	8,7%
7.	Możliwość rozwoju własnych zasobów ludzkich	6,0%	9,5%	5,8%	8,0%
8.	Zwiększenie możliwości eksportowych	4,8%	3,4%	1,9%	3,3%
9.	Inne	0,0%	1,9%	3,9%	2,0%
10.	razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Do najczęściej wskazywanych korzyści należą: możliwość wdrażania innowacyjnych rozwiązań, wzrost konkurencyjności oraz dostęp do najnowszej wiedzy specjalistycznej. W przypadku mikroprzedsiębiorstw wśród istotnych

czynników można również uwzględnić efekty rynkowe, tj. wzrost prestiżu przedsiębiorstwa oraz zdobycie nowych klientów i/lub rynków.

W badaniu ankietowym zapytano respondentów o dopasowanie oferty dedykowanej do przedsiębiorców przez jednostki badawczo-rozwojowe. Załedwie co czwarte przedsiębiorstwo sektora MSP uznało, że oferta ta jest adekwatna. Strukturę odpowiedzi w zależności od wielkości przedsiębiorstwa przedstawia wykres 5.

Wykres 5. Udział respondentów wskazujących na niedopasowanie oferty jednostek B+R do potrzeb przedsiębiorstw



Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Biorąc pod uwagę strukturę przedsiębiorstw pod względem wielkości, na niedopasowanie ofert współpracy jednostek B+R do potrzeb przedsiębiorstw wskazywały przede wszystkim mikro – i małe przedsiębiorstwa. Wśród średnich przedsiębiorstw 60% wskazało na takie niedopasowanie. Bardziej szczegółowe opinie na temat niedopasowania oferty jednostek B+R przedstawia tabela 6.

Tabela 6. Opinie przedsiębiorców o ofercie jednostek badawczo-rozwojowych

Lp.	Korzyści	Przedsiębiorstwa			
		mikro	małe	średnie	ogółem
1.	Brak znajomości oferty	42,5%	36,0%	29,0%	36,9%
2.	Oferta nie uwzględnia specyfiki branży	28,3%	24,0%	25,8%	25,4%
3.	Proponowane rozwiązania są zbyt drogie	11,8%	17,3%	17,7%	15,9%
4.	Realizacja proponowanych rozwiązań w ofercie jest zbyt czasochłonna	6,3%	8,5%	6,5%	7,6%
5.	Oferta jest za mało szczegółowa	6,3%	6,7%	12,9%	7,4%
6.	Proponowane rozwiązania są mało innowacyjne dla przedsiębiorstwa	3,9%	6,0%	8,1%	5,7%
7.	Inne	0,8%	1,4%	0,0%	1,1%
8.	razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Należy zwrócić uwagę, że badane przedsiębiorstwa, w szczególności mikroprzedsiębiorstwa, wskazują na brak dostatecznej wiedzy o ofercie jednostek B+R. Wskazuje to na pewne niedoskonałości systemu obiegu informacji w zakresie innowacji w regionie łódzkim. W dalszej kolejności przedsiębiorstwa wskazywały na takie czynniki, jak nieuwzględnienie specyfiki branży oraz wysoką kapitałochłonność proponowanych rozwiązań. Zdaniem średnich przedsiębiorstw oferta jednostek B+R jest również zbyt mało szczegółowa.

Respondenci zostali również zapytani o propozycje działań, które pozwoliłyby na poprawę efektywności istniejącego systemu transferu wiedzy i innowacji w regionie łódzkim.

Tabela 7. Proponowane przez respondentów działania wspierające nawiązanie współpracy nauki i biznesu w regionie łódzkim

Lp.	Korzyści	Przedsiębiorstwa			
		mikro	małe	średnie	ogółem
1.	Stworzenie systemu refundacji kosztów wdrożeń w przedsiębiorstwach	17,7%	16,6%	19,3%	17,3%
2.	Budowa systemu informacji o ofercie jednostek sfery nauki dla przedsiębiorstw	14,1%	12,5%	12,9%	13,0%
3.	Uproszczenie procedur korzystania z usług jednostek sfery nauki	13,3%	12,5%	14,0%	13,0%
4.	Szersza promocja działalności jednostek sfery nauki (oferta jasno określona, „klarowna” dla przedsiębiorstw)	11,7%	11,9%	15,8%	12,6%
5.	Stworzenie po stronie instytucji badawczo - naukowych zachęt finansowych do prowadzenia badań na rzecz przedsiębiorstw	9,7%	11,1%	15,2%	11,4%
6.	Stworzenie programów wspierania rozwoju technologicznego na poziomie regionalnym	12,1%	9,3%	7,0%	9,6%
7.	Możliwość wdrażania innowacyjnych rozwiązań we współpracy ze sferą nauki	7,7%	8,0%	6,4%	7,7%
8.	Wyznaczenie punktu/osoby pierwszego kontaktu z jednostką sfery nauki	7,7%	8,0%	2,9%	7,0%
9.	Budowa systemu informacji/monitoringu potrzeb technologicznych lokalnych przedsiębiorstw	4,0%	7,3%	3,5%	5,8%
10.	Stworzenie systemu zamówień publicznych dla firm preferujących współpracę przedsiębiorstw z jednostkami sfery nauki	2,0%	2,1%	1,8%	2,0%
11.	inna	0,0%	0,7%	1,2%	0,6%
12.	razem	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań empirycznych.

Wśród najczęściej proponowanych przez przedsiębiorstwa sektora MSP rozwiązań znalazło się stworzenie systemu refundacji kosztów wdrożeń oraz budowa systemu informacji o ofercie jednostek sfery nauki dla przedsiębiorstw, uwzględniającego promocję działalności tych jednostek, co stanowi odpowiedź na wskazane przez przedsiębiorstwa bariery rozwoju in-

nowacyjności (tabela 4). Następnie wskazywano również potrzebę uproszczenia procedur korzystania z usług jednostek sektora nauki. Zarówno małe, jak i średnie przedsiębiorstwa, zgłosiły propozycję stworzenia przez instytucje B+R zachęt finansowych, natomiast z punktu widzenia mikroprzedsiębiorstw zasadne byłoby stworzenie programów wspierania rozwoju technologicznego na poziomie regionalnym.

Podsumowanie

Jak wynika z danych statystycznych, region łódzki – na tle pozostałych regionów – charakteryzuje się przeciętnym poziomem innowacyjności. Równocześnie region ten dysponuje zapleczem B+R, które wydaje się nie w pełni wykorzystywane. W dobie gospodarki opartej na wiedzy kluczowe jest wykorzystywanie istniejących zasobów wiedzy, tworzenie nowych rozwiązań i praktyczne ich zastosowanie. Wyniki badania przeprowadzonego w regionie łódzkim wskazują na gotowość badanych przedsiębiorstw do podjęcia współpracy z jednostkami sektora B+R. Zdaniem respondentów istotne staje się jednak podjęcie działań ukierunkowanych szczególnie na aspekty finansowe realizowania takiej współpracy, usprawnienie przepływu informacji między nauką i biznesem oraz uproszczenie towarzyszących procedur, aby istniejące systemy współpracy między sferą nauki i biznesu mogły się rozwijać.

Bibliografia

Burzyński W., Kłosiewicz-Górecka U., Kuczeńska L., Słomińska B. (2008), *Współpraca podmiotów jako czynnik podnoszenia innowacyjności małych przedsiębiorstw w Polsce*, Warszawa.

Korniejew K. (2012), *Znaczenie finansowania rozwoju współpracy pomiędzy jednostkami badawczo-rozwojowymi a mikro- małymi i średnimi przedsiębiorstwami w Polsce ze środków Unii Europejskiej*, „Zarządzanie i Finanse”, nr 1/2, Gdańsk.

Kulawczuk E., Kulawczuk P. (2009), *Oczekiwania pracowników nauki wobec przedsiębiorstw w zakresie współpracy badawczo-rozwojowej* [w:] M. Bąk, P. Kulawczuk (red.), *Warunki skutecznej współpracy pomiędzy nauką a przedsiębiorstwami*, Przedsiębiorczy Uniwersytet, Warszawa.

Kuna-Marszałek A., Lisowska R. (2013), *Działalność badawczo-rozwojowa jednostek naukowych i badawczo-rozwojowych w regionie łódzkim*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, tom XC.

Larsen P., Lewis A. (2007), *How Award-Winning SMEs Manage the Barriers to Innovation*, „Creativity and Innovation Management” Vol. 16, No 2.

Lisowska R. (2012), *Uwarunkowania rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionach zmarginalizowanych na przykładzie województwa łódzkiego*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu nr 244, Wrocław.

Marszałek J., Starzyńska D. (2013), *Innowacyjność przedsiębiorstw regionu łódzkiego – wyniki badania ankietowego*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, tom XC.

Matusiak K. (red.) (2010), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, PARP, Warszawa.

Matusiak K. (2010), *Uwarunkowania rozwoju infrastruktury wsparcia w Polsce* [w:] R.B. Matusiak (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2010*, Warszawa.

Pastusiak R. (2009), *Rola innowacyjności w budowaniu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstwa*, „Przegląd Organizacji”, 5.

Różański J., Kaźmierczak D. (2013), *Innowacyjność przedsiębiorstw regionu łódzkiego na tle innych województw*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, tom XC.

Skowronek-Mielczarek A. (2007), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, C.H. Beck, Warszawa.

Stawasz E. (2010), *Rozwój badań nad innowacyjnością małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce*, Acta Universitatis Lodzensis, Folia Oeconomica 234.

Stawska J. (2014), *Stopy procentowe a inwestycje w Polsce i strefie euro*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.

Świeszczyk K., Ziemia M. (2012), *Innowacyjność polskiej gospodarki – ocena skuteczności polityki innowacyjnej*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, „Ekonomiczne problemy usług”, nr 724 (97), Szczecin.

Bibliografia elektroniczna

Aurea Mediocritas (2008), *Wyniki badań dotyczących współpracy ośrodków naukowych i przedsiębiorstw w Polsce w roku 2008*, Warszawa [online] www.ewaluacja.gov.pl/Wyniki/Documents/ig_024.pdf (dostęp 12.06.2014).

Bariery współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych (2006), Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Departament Wdrożeń i Innowacji, Warszawa [online] www.nauka.gov.pl/g2/...05/587cda2f54dd2a0efcedade2d7fcc04e.pdf (dostęp 12.06.2014).

Magdalena Jasiniak

Uniwersytet Łódzki

Radosław Pastusiak

Uniwersytet Łódzki

Wojciech Starzyński

Uniwersytet Łódzki

Struktura kapitału a efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw sektora energetyki w krajach Europy

The capital structure versus profitability of companies performance in energy sector in European countries

Abstract: Energetic security is becoming one of the priorities of the economic policies of the European Countries. One of the elements on which it depends is adequate financial standing of companies producing and distributing electricity. A factor contributing to this is the structure of funding sources. Based on the assumption that in order to maintain maximum energy security, risk should be avoided, hence the assumption that it will be natural to avoid debt in companies in the energy sector. That would disprove the fundamental theory of Modigliani Miller, describing the structure of financing. The aim of the publication is an attempt to identify the relation between the level of debt in energy companies performing in United Europe countries sector and their profitability. factors that determine the structure of sources of financing in the energy sector in the EU. The article poses three hypotheses: in the energy sector dominates financing by equity (in medium and large companies), company size does not matter for the financial structure, as well as the share of debt financing affects the efficiency measured ROA of companies in the energy sector (in average and large enterprises). Research used descriptive statistics and regression analysis. We also used appropri-

ate tests supporting the inference regarding normal distribution and equality of medians. The results obtained indicate that the first and the second hypothesis is true, the third hypothesis was not confirmed. For the wider importance of research, this means that the energy sector, which in this study was represented by a group of European companies for financing investments are backed by some predominantly equity.

Key-words: structure of financing, energy sector.

Wprowadzenie

Bezpieczeństwo energetyczne staje się jednym z priorytetów polityki gospodarczej państw Europy. Wiąże się to między innymi z zapewnieniem odpowiednich dostaw energii dla kluczowych sektorów w Państwie. Jednym z elementów, od których to zależy, jest odpowiednia kondycja finansowa podmiotów wytwarzających i dystrybuujących energię elektryczną, determinowana m.in. przez strukturę finansowania tych podmiotów.

Sytuację firm sektora energetycznego w krajach europejskich kształtuje wiele czynników, zarówno na poziomie makroekonomicznym (np. polityka energetyczna, opłaty środowiskowe, ceny energii i mocy, opłaty za przesył), jak i mikroekonomicznym (m.in. efektywność działania, struktura źródeł finansowania danego podmiotu).

W ramach niniejszego artykułu skoncentrowano się na analizie zależności pomiędzy strukturą źródeł finansowania przedsiębiorstw sektora energetyki (rozumianej jako udział kapitałów własnych i obcych w finansowaniu przedsiębiorstw), a ich rentownością, mierzoną wskaźnikiem ROA.

Sektor energetyczny charakteryzuje się wysoką kapitałochłonnością i długim cyklem inwestycyjnym. Działalność przedsiębiorstw sektora energetycznego charakteryzuje się też pewną specyfiką. Z jednej strony przedsiębiorstwa te dążą do realizacji podstawowych celów ekonomicznych, z drugiej – działalność tych przedsiębiorstw obciążona jest szczególną odpowiedzialnością społeczną. W przypadku przedsiębiorstw sektora energetycznego istnieje również ścisły związek między osiąganymi przychodami a stopniem wykorzystania posiadanego potencjału gospodarczego, bowiem energii elektrycznej nie da się wytwarzać na zapas.

Aby utrzymać maksymalne bezpieczeństwo energetyczne, należałoby uniknąć ryzyka, stąd założenie o naturalności unikania długu w firmach z sektora energetycznego. To by przeczyło fundamentalnej teorii Millera Modiglianiego, opisującej strukturę finansowania. Z drugiej strony specyfika europejskiego sektora energetycznego, w którym jest wiele zniekształceń wyłączających

wolną konkurencję, wskazywałyaby na to, że mamy tutaj do czynienia z dużą ingerencją w siły wolnego rynku ze strony państwa.

Stąd weryfikacji zostaną poddane następujące hipotezy; w sektorze energetyki dominuje finansowanie za pomocą kapitału własnego (w średnich i dużych przedsiębiorstwach), wielkość przedsiębiorstwa nie ma znaczenia dla struktury finansowania, a także udział długu w finansowaniu wpływa na efektywność mierzoną ROA spółek z sektora energetycznego (w średnich i dużych przedsiębiorstwach). Hipotezy mają wspierać realizację celu, jakim jest ocena zależności między poziomem zadłużenia przedsiębiorstw sektora energetyki a efektywnością ich funkcjonowania.

Struktura źródeł finansowania przedsiębiorstw w świetle wybranych teorii literatury

Kształtowanie struktury kapitału jest istotnym obszarem zarządzania wartością przedsiębiorstwa. Struktura kapitału może być definiowana m.in. jako:

- poziom ogólnego zadłużenia, szacowanego na podstawie danych bilansowych;
- wskaźnik udziału krótko – i/lub długoterminowych zobowiązań w kapitale ogółem;
- jako relacja: $1 + (\text{kapitał obcy} / \text{kapitał własny})$, niezależnie od terminu wymagalności spłaty zobowiązań [Tudose 2012, ss. 76–82].

Działalność przedsiębiorstw jest uzależniona od wielu czynników, a struktura źródeł finansowania jest jednym z najważniejszych.

Podstawą rozwoju teorii struktury kapitału w przedsiębiorstwie jest model Modiglianiego–Millera który nadał ogólny kierunek badań, wskazując w jakich warunkach struktura kapitału przedsiębiorstwa jest nieistotna [Modigliani, Miller 1958, ss. 261–297].

Współcześnie można wyróżnić kilka podstawowych nurtów badawczych, starających się powiązać strukturę finansowania z efektywnością działalności przedsiębiorstw, m.in:

- teorię statycznej substytucji źródeł finansowania (*static trade off theory*);
- teorię hierarchii źródeł finansowania (*pecking order theory*);
- teorię agencji (*agency theory*).

Teoria statycznej substytucji źródeł finansowania (*static trade off theory*) przyjmuje istnienie optymalnej struktury kapitałowej, która jest zdefiniowana dla danego przedsiębiorstwa. Teoria zakłada, że przedsiębiorstwa dążą do osiągnięcia takiej struktury źródeł finansowania, która umożliwi maksyma-

lizację ich wartości. Za optymalną strukturę kapitału uznaje się sytuację, gdy krańcowe korzyści, wynikające z finansowania długiem, równoważą koszty jego pozyskania [Myers 1977, ss. 147–175]. Innymi słowy przedsiębiorstwa dążą do określenia swojego optymalnego poziomu zadłużenia, uwzględniając koszty zadłużenia (m.in. potencjalne koszty upadłości) oraz korzyści (m.in. wynikające z korzystania z tarczy podatkowej) [Fama, French 2002, ss. 23–40].

Teoria hierarchii źródeł finansowania (*pecking order theory*), której twórcą był Myers [1984, ss. 575–592] zakłada, że w długim okresie przedsiębiorstwa dokonują pewnej klasyfikacji poszczególnych źródeł finansowania, tworząc listę preferencji przy dążeniu do minimalizowania kosztu kapitału w przedsiębiorstwie. Zgodnie z tą teorią, przedsiębiorstwa finansują nowe inwestycje w pierwszej kolejności z zysku zatrzymanego, kapitałów obcych o niskim poziomie ryzyka, a następnie kapitałów obcych o podwyższonym ryzyku, a wreszcie z kapitałów własnych (emisja akcji). Teoria ta zakłada, że przedsiębiorstwa preferują finansowanie przedsięwzięć inwestycyjnych z własnych środków, co ma swoje odzwierciedlenie w strukturze kapitałowej przedsiębiorstwa.

Teoria agencji (*agency theory*) została opracowana przez Jansena i Mcklinga [1976, ss. 305–360]. Teoria ta zakłada, że istnieją potencjalne koszty zarządzania, wynikające z realizacji interesów właścicieli i wierzycieli. Decyzje zarządu nie zawsze są zgodne z interesem wierzycieli. Ponadto potencjalnym konfliktom agencji sprzyja asymetria informacji (np. dawca kapitału nie zawsze jest w pełni poinformowany o ryzyku finansowania danego projektu). Według tej teorii optymalna struktura kapitału wynika z minimalizowania kosztów związanych z istnieniem konfliktów między właścicielami i wierzycielami [Buferna 2005, ss. 2–7].

Struktura kapitału w działalności przedsiębiorstwa – przegląd dotychczasowych badań

Dotychczas przeprowadzono szereg badań poświęconych zagadnieniom struktury kapitału, a w szczególności zależności pomiędzy udziałem długu w kapitale przedsiębiorstwa a osiąganymi przez nie wynikami działalności. Jak już wcześniej wspomniano, wyniki tych badań są niejednoznaczne.

Chiarella i in. [1991, ss. 3–42] wykazali negatywny związek między dźwignią finansową a rentownością badanych przedsiębiorstw, potwierdzając teorię, że przedsiębiorstwa preferują finansowanie wewnętrznymi źródłami finansowania. Nie znaleziono jednak związku między źródłami finansowania a możliwościami wzrostu badanych przedsiębiorstw.

W badaniach Rajana i Zingalesa [1995, ss. 1421–1460] również wykazano negatywną korelację między strukturą kapitału a osiąganymi przez przedsiębiorstwa wynikami.

Norvaisiene [2012, ss. 505–516] poddał analizie wpływ struktury kapitału na efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw krajów nadbałtyckich. Z badania wynika negatywny związek między poziomem zadłużenia a rentownością (marżą netto, ROA i ROE).

Badania Salima i Yadava [2012, ss. 156–166], Ahmad i in. [2012, ss. 137–155], Soumadi i Hayajneh [2012, ss. 173–189] potwierdzają wymienione wyżej wnioski. Z badań prowadzonych w analizowanych spółkach wynika również negatywna zależność między ogólnym poziomem zadłużenia, udziałem długu krótko – i długoterminowego a wskaźnikami ROA, ROE i EPS.

Obserwacje te są zgodne z analizami przeprowadzonymi wcześniej przed Zeitun i Tian [2007, ss. 40–53] i Abor [2005, ss. 438–447].

Jednakże obserwuje się także pozytywne relacje między udziałem długu w źródłach finansowania przedsiębiorstwa a efektywnością ich funkcjonowania.

Do takich wniosków doszli między innymi Gil i in. [2011, ss. 156–166], wykazując pozytywną relację między krótkoterminowym długiem a rentownością mierzoną wskaźnikami ROE i EBIT.

Badania Fosu [2013, ss. 140–151] oparte na wynikach przedsiębiorstw z okresu 1998–2009 również potwierdzają pozytywny związek między ogólnym poziomem zadłużenia a rentownością badanych przedsiębiorstw, mierzoną relacją EBITDA do wartości aktywów ogółem.

Również analizy prowadzone przez Nimalathan i Brabete [2010, ss. 7–16], Adewale i Ajibola [2013, ss. 43–55] oraz Al-Taani [2013, ss. 41–45] potwierdzają powyższe konkluzje.

Podkreślając brak jednoznaczności wyników prowadzonych badań, warto wspomnieć również o badaniach Daraghmy i Alsinawi [2012, ss. 118–125], którzy poddali analizie dane finansowe zgromadzone w okresie 2005–2008 i wykazali, że finansowanie długiem nie ma żadnego wpływu na efektywność działania badanych spółek.

Biorąc pod uwagę sektor działalności przedsiębiorstw, w literaturze przedmiotu obserwuje się znaczące różnice między przedsiębiorstwami sektora energetycznego a pozostałymi – w zakresie efektów działalności finansowej. Jak wskazują Rashid [2013, ss. 792] i Ozkan [2001, ss. 175–198], przeciętny poziom dźwigni finansowej przedsiębiorstw sektora energetycznego szacuje się na poziomie 34%, natomiast w przypadku przedsiębiorstw przemysłowych poziom długu wynosi ok. 19%. W przypadku przedsiębiorstw sektora energetycznego odnotowuje się również przeciętnie wyższy poziom aktywów trwałych, co może stanowić jeden z czynników determinujących strukturę

finansowania tych przedsiębiorstw. Z badań Rashida wynika, że w przypadku przedsiębiorstw z sektora energetycznego poziom zadłużenia jest negatywnie skorelowany z ich rentownością, natomiast relacja między poziomem długu a wielkością firmy jest dodatnia.

Podsumowując dotychczasowe dokonania w zakresie analizy struktury kapitału i efektywności oraz zadłużenia, widać, że badacze analizują związek pomiędzy kapitałem i efektywnością w przypadku wielu zmiennych, które rzeczywiście oddziałują wzajemnie na siebie oraz testują wiele zmiennych, których wpływu nie potwierdzono. Interesującym wydaje się przeprowadzenie powyższych analiz na przykładzie przedsiębiorstw działających w sektorze energetyki, które charakteryzują się określoną specyfiką.

Metodyka badania

Do badań wykorzystano jednostkowe dane finansowe średnich i dużych przedsiębiorstw z sektora energetyki, działających na obszarze krajów europejskich. Ograniczenie analiz jedynie do tych grup firm pozwoliło na uniknięcie wpływu spółek małych, które mają nikłe znaczenie dla sektora, a których dane mogłyby wprowadzać odchylenie, wskazujące na występowanie zjawisk niemających znaczenia dla całości sektora, bowiem nie zdecydowano się na zastosowanie zmiennych ważonych. Spółki podzielono na firmy średnie – 687 przedsiębiorstw oraz duże – 491. Podział ten jest zbieżny z europejską klasyfikacją przedsiębiorstw.

Zakres zgromadzonych danych obejmował lata 2003–2012. Dobór próby miał charakter celowy. Dane finansowe badanych przedsiębiorstw uzyskano z bazy danych Amadeus. Wyselekcjonowane przedsiębiorstwa koncentrują się na prowadzeniu działalności w sektorze energetycznym.

Struktura kapitału a rentowność przedsiębiorstw sektora energetycznego – wyniki badania empirycznego

W badaniu zweryfikowano trzy hipotezy:

1. W sektorze energetyki dominuje finansowanie za pomocą kapitału własnego,
2. Wielkość przedsiębiorstwa nie ma znaczenia dla struktury finansowania,
3. Udział długu w finansowaniu wpływa na efektywność mierzoną ROA spółek z sektora energetycznego (średnie i duże),

1. Na potrzeby niniejszego artykułu przyjęto liczbę zatrudnionych jako kryterium wielkości przedsiębiorstwa, tj.:

Przedsiębiorstwa średnie – od 50 do 249 zatrudnionych,

Przedsiębiorstwa duże – powyżej 250 zatrudnionych.

Hipoteza 1

W celu zbadania hipotezy pierwszej posłużono się wskaźnikiem udziału kapitału obcego w wartości kapitału ogółem. Przyjęto założenie, że przewaga długu nad kapitałem własnym będzie weryfikowała negatywnie hipotezę. Następnie obliczono wartości tego wskaźnika dla średnich i dużych spółek. Dokonując analiz dla lat 2003–2012, w podziale na grupy spółek względem wielkości, dodatkowo przefiltrowano bazę danych, usuwając z niej wielkości ekstremalne, nietypowe oraz rekordy, dla których dane były niepełne. W konsekwencji otrzymano 2911 rekordów.

Następnie policzono statystyki opisowe:

Tabela 1. Statystyki opisowe – wskaźnik kapitał obcy / kapitał ogółem

	Duże firmy	Średnie firmy
Średnia	0,2951	0,2743
Mediana	0,2759	0,2338
Minimum	-0,0094	0
Maximum	0,9929	0,9867
Odchylenie standardowe	0,2269	0,2134
Współczynnik zmienności	0,7690	0,7782
Skośność	0,5562	0,8449
Kurtoza	-0,4150	0,2142

Źródło: badania własne.

Wartość statystyk opisowych, szczególnie średniej oraz mediany, wskazuje na to, że udział długu w ogólnym finansowaniu firm z sektora energetycznego wynosi około 30%. W grupie analizowanych firm widać przewagę dużych przedsiębiorstw, które w większym stopniu wykorzystują dług dla finansowania swoich inwestycji. Wykorzystanie zadłużenia obcego w grupie firm z sektora energetycznego może zaskakiwać, ze względu na to, że ogólnie energetyka jest postrzegana jako relatywnie bezpieczny i pewny biznes, mający solidne podstawy fundamentalne. A jednak firmy nie chcą wykorzystywać długu jako przeważającego źródła finansowania, o czym świadczą otrzymane wyniki.

Następnie zbadano normalność rozkładu zmiennej za pomocą testów, których wyniki pokazano w tabeli 2.

Tabela 2. Wyniki testów na normalność rozkładu zmiennej kapitał obcy / kapitał ogółem

Test	Wartość i p-value Duże firmy	Wartość i p-value Średnie firmy
Doornik-Hansen	test = 367,747, z wartością p ~ 0,0000	test = 530,072, z wartością p ~ 0,0000
Shapiro-Wilk	W = 0,946262, z wartością p ~ 0,0000	W = 0,932955, z wartością p ~ 0,0000
Lilliefors	test = 0,0963768, z wartością p ~ 0,0000	test = 0,0993998, z wartością p ~ 0,0000
Jarque-Bera	test = 161,759, z wartością p ~ 0,0000	test = 269,132, z wartością p ~ 0,0000

Źródło: badania własne.

Dodatkowo w załączniku 1 i 2 pokazano wykresy rozkładu zmiennej dla spółek dużych i średnich. Badania wskazują, że nie występuje rozkład normalny. Mamy tutaj do czynienia ze skośnością prawostronną. Postawiona hipoteza jest prawdziwa.

Hipoteza 2

Tą hipotezę badano poprzez porównania wskaźnika długu do pasywów, w wybranych grupach przedsiębiorstw. W tym celu do porównań wybrano medianę tego wskaźnika, ponieważ nie ma rozkładu normalnego, wykorzystując testy nieparametryczne. Zdecydowano się na test Rang Wilcoxona. Badanie wskazuje, że mediany w grupach dużych i średnich firm są statystycznie różne. W myśl przeprowadzonego testu, w dużych spółkach udział długu jest wyższy o około 4% niż w średnich spółkach, co stanowi istotną statystycznie różnicę.

Hipoteza druga w świetle otrzymanych wyników jest niepotwierdzona.

Hipoteza 3

W celu weryfikacji hipotezy trzeciej zastosowano regresję. Niestety modele ekonometryczne w przypadku dużych i średnich spółek wskazują na nielinio-wość zależności, wyniki są obciążone, nie ma normalności rozkładu. W związku z tym nie można stwierdzić liniowej zależności wskaźnika ROA w stosunku do udziału długu w źródłach finansowania. Ostatnim krokiem w tym obszarze był test korelacji rang Spearmana, którego wyniki wskazały -0,07 dla średnich spółek i wynik ten jest istotny statystycznie. Czyli można powiedzieć, że występuje niewielka ujemna korelacja pomiędzy udziałem długu a ROA w grupie średnich spółek.

Podsumowanie

W przedsiębiorstwach sektora energetycznego, zlokalizowanych na obszarze Europy, poziom kapitału własnego jest wyższy niż poziom długu. Tak więc można powiedzieć, że firmy w tym sektorze finansują swoje inwestycje głównie za pomocą kapitału własnego. Istotne znaczenie dla wyboru źródeł finansowania przedsiębiorstw ma ich wielkość. W tym przypadku widzimy przewagę finansowania długiem w przedsiębiorstwach dużych, choć różnica jest nieznaczna i wynosi około 4%. Natomiast efektywność, mierzona za pomocą wskaźnika ROA, nie ma liniowego związku z poziomem długu. Choć obserwujemy istotną korelację pomiędzy tymi wskaźnikami w przypadku spółek średnich, to współczynnik korelacji Spearmana wskazuje zależność na poziomie -7,6%, co stanowi znikomą relację.

Oznacza to, że w poszczególnych krajach polityka energetyczna jest prowadzona w sposób naturalnie preferujący stabilny wzrost przedsiębiorstw, co oznacza odejście do teorii maksymalizacji posiadanych zasobów. Uzyskane wyniki wpisują się w badania prowadzone przez zespoły cytowanych naukowców, warto zaznaczyć, że sektor energetyczny jest sektorem funkcjonującym według wielu narzuconych ograniczeń prawnych, organizacyjnych, a na pewnych obszarach również finansowych. Będzie to miało konkretne przełożenie na strukturę źródeł finansowania, a tym samym na efektywność prowadzonego biznesu. Publikacja ta jest przyczynkiem do dalszych badań, które koncentrują się wokół zniekształceń jakie występują w świecie finansów oraz ich wpływu na efektywność działania przedsiębiorstw.

Bibliografia

- Abor J. (2005), *The effect of capital structure on profitability: an empirical analysis of listed firms in Ghana*, "Journal of Risk Finance", 6(5).
- Adewale M., Ajibola O. (2013), *Does Capital Structure Enhance Firm Performance? Evidence from Nigeria*, "IUP Journal Of Accounting Research & Audit Practices", 12, 4.
- Ahmad Z., Abdullah M.A., Roslan S. (2012), *Capital Structure Effect on Firms Performance: Focusing on Consumers and Industrials Sectors on Malaysian Firms*, "International Review of Business Research Papers" Vol. 8., No.5.
- Al-Taani K. (2013), *The Relationship between Capital Structure and Firm Performance: Evidence from Jordan*, "Journal of Finance and Accounting", Vol. 1, No. 3. doi:10.11648/j.jfa.20130103.11.
- Buferna F., Bangassa K., Hodgkinson L. (2005) , *Determinants of Capital Structure: Evidence from Libya*, University of Liverpool, Working Paper.
- Chiarella C., Pham T., Sim A.B, Tan M. (1991), *Determinants of Corporate Capital Structure: Australian Evidence*, University of Technology, Sydney – School of Finance and Economics Working Paper.
- Daraghma Z.M.A., Alsinawi A A. (2010), *Board of Directors, Management Ownership, and Capital Structure and Its Effect on Performance: The Case of Palestine Securities Exchange*, "International Journal of Business and Management", 5.
- Fama E.F, French K.R. (2002), *Testing trade – Off and Pecking Order Predictions About Dividends and Debt*, "The Review of Financial Studies", Vol. 15, No1.
- Fosu S. (2013), *Capital structure, product market competition and firm performance: Evidence from South Africa*, "The Quarterly Review of Economics and Finance", 53.
- Gill A., Biger N., Mathur N. (2011), *The Effect of Capital Structure on Profitability: Evidence from the United States*, "International Journal of Management", Vol. 28, No. 4, Part 1 Dec.
- Jensen M.C., Meckling W.H. (1976), *Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure*, "Journal of Financial Economics", vol. 3.
- Modigliani F., Miller M.H. (1958), *The cost of capital, corporation finance and the theory of investment*, "The American Economic Review", vol. XLVIII, 1958, No.3.
- Myers S.C. (1977), *Determinants of Corporate Borrowing*, "Journal of Financial Economics", Vol. 5.
- Myers S.C. (1983), *The Capital structure Puzzle*, "Journal of Finance", vol. 39, no 3.
- Nimalathasan B., Brabete V. (2010), *Capital structure and its impact on profitability: a study of listed manufacturing companies in Sri Lanka*, "Young Economists Journal / Revista Tinerilor Economisti", 8/15.
- Norvaisiene R. (2012), *The Impact of Capital Structure on the Performance Efficiency of Baltic Listed Companies*, "Inzinerine Ekonomika-Engineering Economics", 23(5).
- Ozkan A. (2001), *Determinants of capital structure and adjustment to long run target: evidence from UK company panel data*, "Journal of Business Finance & Accounting", 28 (1–2).

Rajan R.G., Zingales L. (1995), *What do we know about capital structure? Some evidence from international data*, "Journal of finance", 50(5).

Rashid A. (2013), *Risks and financing decisions in the energy sector: An empirical investigation using firm – level data*, "Energy Policy", vol. 59.

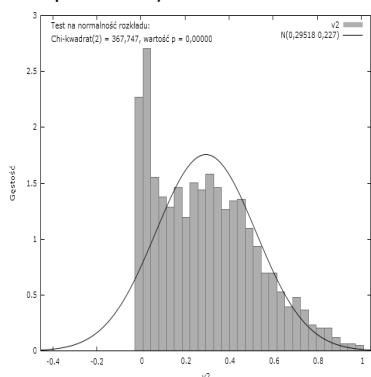
Salim M., Yadav Dr.R. (2012), *Capital Structure and Firm Performance: Evidence from Malaysian Listed Companies*, "Procedia - Social and Behavioral Sciences", 65.

Soumadi M.M., Hayajeneh O.S. (2012), *Capital Structure and Corporate Performance. Empirical study on the public Jordanian shareholdings firms listed in the Amman Stock Market*, "European Scientific Journal", vol. 8, no. 22.

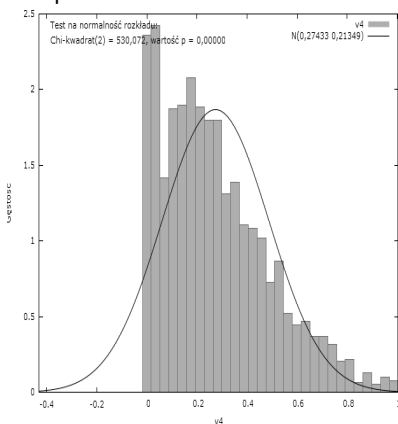
Tudose M.B. (2012), *Capital Structure and Firm Performance*, "Economy Transdisciplinarity Cognition", vol. 15, No. 2.

Zeitun R., Tian G. (2007), *Capital structure and corporate performance: evidence from Jordan*, "Australasian Accounting Business and Finance Journal", 1.

Załącznik 1 – analiza rozkładu wartości wskaźnika kapitał obcy/kapitał ogółem dla spółek dużych



Załącznik 2 – analiza rozkładu wartości wskaźnika kapitał obcy/kapitał ogółem dla spółek średnich



Radosław Pastusiak

Uniwersytet Łódzki

Jakub Keller

Uniwersytet Łódzki

Liquidity and efficiency of the enterprise as an example of companies listed on the Warsaw Stock Exchange, Part II

Abstract: This article aims to analyze the relations between the company's liquidity and profitability. The liquidity of the company will be represented by the current liquidity ratio and quick liquidity ratio. However, profitability will be represented by ROE and ROA ratios. For achieving the hypothesized statement that the relationship between liquidity and profitability in a selected group of companies is non-linear. The analysis was performed on a sample consisting of 3278 observations from 419 companies operating in the Polish market conditions. Through an observation, the authors understand one set of four variables including: the current ratio, quick ratio, ROA and ROE in the company in a calendar year. Acquired research sample covers the years 2002 to 2013, but due to the incompleteness of the data available for all years in all these companies, the number of data obtained for each company is not the same. In order to make a more detailed analysis later in the study made a number of econometric estimation, of which two were selected of the best imaging of highlighted problems and with the most correct form in terms of statistics and econometrics. Analyzing the factors contained in the individual variables, authors claims that ambiguously liquidity influences profitability of the company.

Key-words: financial liquidity, efficiency of capital, public company.

Introduction

Managing company finances is constant dealing with the dilemma associated with maintenance of liquidity in the company on a proper level. The key issue is to find the optimum, that allows for smooth functioning of the company and working out a satisfactory profit owners [Bielawska 2009], because the financial resources affect the implementation of the key to the functioning of the company, which is being profitable for the shareholder. Meanwhile excess liquidity in the company can cause reduction of the efficiency of capital. Maximizing the effectiveness of the company is definitely its target. In this way of defining the essence of company's existence, it would mean a profit for the owner in relation to the capital employed and the value of its assets. The choice between providing liquidity, understood as having the proper value of free cash and current assets and maintaining acceptable profitability of the company is one of the dilemmas with which managers are dealing when enact company finances.

The interrelation of liquidity and profitability of the company has been the subject of research, the resulted has been shown as an inverse relationship between liquidity and profitability. Moreover, companies which are more liquid have the lower reaches of profitability and vice versa [Gajdka 1998, s. 467]. This would mean that maintaining liquidity at a low level, so accepting higher operational risk function is equal to the adoption of the increased profitability strategy. The inverse relationships also adopted as proper. High liquidity, which reduce the risk of operational functioning of the company, is resulting in a decrease of profitability. This article aim is to analyze the company's liquidity, profitability and also to verify the theory recalled above, on a sample of Polish listed companies. The liquidity of the company will be represented by the factors of current liquidity and quick liquidity. However, profitability will be represented by ROE and ROA.

For achieving the main aim of the research, in the hypothesis that has been stated, authors claim that the relationship between liquidity and profitability in a selected group of companies is not unambiguous and contradictory. According to the authors, defined a few years ago standards were significantly modified, which is especially seen in case of stock listed companies, which are mandatory transparent, so the management boards are forced to take care of both liquidity and profitability of the company.

In case of confirmation of the hypothesis, it would be clear that companies in the Polish public market does not fit into the previously observed trend in the correlation between profitability and liquidity. If the hypothesis is not confirmed, it means that there may be additional terms and conditions that affect

the relationship between liquidity and profitability of the company or a theory which describes the relationship between liquidity and profitability is obsolete.

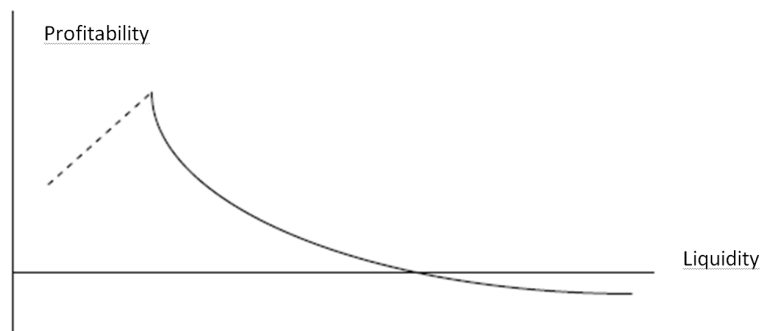
Previous studies

Profitability is a key measure of the financial performance of companies. Rate of return in its essence is expressed as the profit realized from business activities by the company [Waściński 2010, p. 9, Bień 2005]. In determining the level of profitability relative values should be used as the measures of profitability, referring to different economic categories, such as sales, assets or equity. Depending on the basis of reference, there are three main groups of indicators of profitability: return on sales – ROS, return on assets – ROA and return on equity – ROE. All profitability ratios indicate the rate of return that a company engaged from financial resources. To calculate rates of return, various categories of earnings may be involved, ie earnings from sales, operating profit, net profit and gross profit [Smith 2005, Shoot 1994, 1997, Gąsioriewicz 2002, Rutkowski 2007]. For further analysis the most important indicators would be return on equity and assets.

Experience shows that many businesses, when they bankrupt, are still generating net income and they are profitable, and also many businesses unprofitable works well and are not at risk of bankruptcy. However, excessive concern for the maintenance of liquidity is resulting in a reduction of profitability in the long term and can lead to loss of liquidity and exclusion of companies from the market [Sierpińska 2003, Hawryszczuk-Misztal 2007].

The low level of liquid assets may lead to a loss of liquidity, while maintaining assets generates costs, leading to a decline in profitability. However, there is an optimal level of liquidity, which allows to maximize profitability.

Graph 1. The relation between liquidity and the profitability of the company



Source: J. Gajdka, E. Walińska, *Zarządzanie finansowe spółek kapitałowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa 1998, p. 467.

Basic methods of measurement of financial liquidity are current ratio and the quick ratio [Nowak 2005]. These indicators inform how many times the current assets cover current liabilities. Ratio calculated in this way is compared with reference values, which depending on the interpretation should be between 1.5-2.0 [Smith 2005, Rutkowski 2007, Sierpińska 2003, Waśniewski 1993, Włoszczowski 1994]. Since there is no consensus in the literature as to the standard size of the indicator, it seems necessary to compare the resulting ratio in the enterprise with the rates of other companies in the industry or with the rates achieved by undertaking similar industry in developed countries. Assessing and comparing the obtained indicators with the average values of the industry can be misleading, comparison with a general standard size is too simplistic and can lead to misinterpretation resulting indicator. This is due to the specificity of the various industries as well as the ways of management of individual companies.

The calculated ratio for the company should be compared with data from the previous periods, the comparison protects us from erroneous inferences. The index should be in the values (depending on the industry and specific companies) in the range from 1.6 to 2.0. The indicator values beyond the specified amounts are the evidence of disturbance the liquidity of the company.

An excessively low or high rates of reports that: the low value - the company operates from day to day, does not have sufficient cash resources to settle their current liabilities, excessively high value – the higher the index value indicates an excessive freeze the financial assets of funds that could be invested in alternative projects [Bednarski 1994, p. 66].

Current ratio is characterized by a fairly simplicity, which results from combining in the model all current assets, which are characterized by various degrees of liquidity (convertibility into cash). This fact obscures the actual liquidity of the company. It becomes necessary to exclude these assets than the liquid element, or stocks.

The quick ratio indicates the degree of coverage of liabilities of assets with high liquidity. The value obtained is compared with a reference value and the previous periods. As for the current ratio there are significant differences and difficulties in its interpretation [Włoszczowski 1994]. In general it can be assumed that it contains in the range of 0.9 to 1.0. Also in this case, the reference level will depend on the industry and its specific.

Research methodology

The analysis was performed on a sample consisting of 3278 observations from 419 companies operating in the Polish market. As a one observation, authors

understand one set of four variables: the current ratio, quick ratio, ROA and ROE in the company in a particular year. Acquired research sample covers the years 2002 to 2012, but due to the incompleteness of the data available for all years in all these companies, the number of final records obtained for each company is not the same. The combination of number of companies covered by the study and the number of complete, usable observations led to the creation of the final database. It is important to emphasize that the aim of the authors is to identify indicators that represent the relationships between liquidity and profitability, rather than analysis of changes in those relationships over time and therefore created research sample intended by the authors has a horizontal nature, not understood as a time series, which will be important when constructing econometric models which are a major part of the analyzes.

A key part of the study is to perform several econometric models showing the relationship between measures of liquidity and profitability. To complete regression classical method of least squares was used. The authors indicated a goal to recognize the relationship between measures of liquidity and profitability, presented in the two final models. The first one refers to the rate of return on assets, and the other to the return on equity. After verification of the relationship between the proposed measures of liquidity and profitability, the authors have inspected the course of the relationship between liquidity measure of profitability using the Pearson correlation. A series of variables has been developed, based on additional measures of correlation to determine the relationship between selected variables based on expanding research sample. Initially, the correlation checks relationship between the two rows containing one variable, but with each record, the test series are becoming longer until the correlation measure takes into account all of 3278 records. It should be noted that the records in database were aligned with the growing current liquidity, so the final comparison of the resulting graphs with those proposed in the literature could be made.

Research results

To investigate the relationship between a set of variables analyzed, in the first part of the study a series of econometric estimation has been made. The authors selected the two models that are showing posed problems in a best way and are the most correct in terms of statistics and econometrics. It should be emphasized here that the intention of the authors was to find an actual link between the profitability and liquidity, rather than searching for a specific model which correspond to previously described economic theory. For this reason, the authors sought in the first place a formula that was proper

in terms of econometric and statistic, and in the second place, paying attention to the conclusions that comes from the estimation made.

The first model shows the relationship between ROA and the current liquidity. Its form is presented in Table 1.

Table 1. CLSM estimation using observations 1-3278. Dependent variable: ln (ROA)

	<i>coefficient</i>	<i>standard error</i>	<i>t-Student</i>	<i>P value</i>	
const	1,43166	0,0324176	44,1629	<0,00001	***
Ln(CR)	0,351015	0,0448457	7,8272	<0,00001	***

The arithmetic mean of the dependent variable = 1,60172

The standard deviation of the dependent variable = 1,20205

The sum of squared residuals = 3489,02

Standard error residues = 1,18112

R² = 0,03490

Adjusted R² = 0,03452

Source: own elaboration.

This means that the developed relationship between ROA and current liquidity takes the form as below:

$$ROA = CR * e^{\frac{71583}{5000}}$$

During the estimation carried removed the variable “increased liquidity” because its presence caused an irregularities on the statistical ground. Hence, the final version of the model shows the relationship between the two parameters: ROA and its current liquidity. A series of further estimation led the authors to logarithmic forms depending on which better reflects the relationship between variables than the model using direct variables. The proposed dependence is characterized by a very high significance covariate ln(CR), which means that the relationship between them is clearly confirmed statistically, wherein the distribution of the test under Jarque-Bera is normal. The proposed equation shows that the developed relationship seems to be collinear, which contradicts the initial assumption of a negative correlation of profitability and liquidity of the company. This means that increasing the liquidity of the company goes hand in hand with improving the liquidity in the study above sample analyzed. It should be also noted that the coefficient of determination R² is very low at around 3.5%, which means that the development of the ROA is insensibly determined by the level of liquidity in the company. However, according to the estimated parameters of the model, an increase of 1% of the liquid causes an increase in yield of about 0.35%.

Another assessed relationship is the relation of liquidity to the ROE. As a result of the estimations, the second model got to the form below.

Table 2. CLSM estimation using observations 1-3278. Dependent variable: ln (ROE)

	coefficient	standard error	t-Student	P value	
const	2,47199	0,0406316	60,8391	<0,00001	***
Ln(CR)	-0,328947	0,0794719	-4,1392	0,00004	***
Ln(QR)	0,290659	0,066057	4,4001	0,00001	***

The arithmetic mean of the dependent variable = 2,34748

The standard deviation of the dependent variable = 1,22177

The sum of squared residuals = 3737,56

Standard error residues = 1,21544

R² = 0,01112

Adjusted R² = 0,01034

Source: own elaboration.

The proposed model is described by the function that can be presented as follows:

$$ROE = \frac{e^{\frac{247199}{100000}} * CR^{\frac{290659}{100000}}}{QR^{\frac{328947}{100000}}}$$

In analyzing the relation between ROE and liquidity ratios, the authors, like in the case of ROE, decided to use modeling based on the logarithms of the variables analyzed. The proposed model, which is the best possible to obtain on the selected set of variables in the sample, raised some controversy, pointing to the anisotropic dependence of ln(ROE) of ln(CR) and ln(QR). Functional form of the final model is in some ways at odds with the model on ROA. Firstly, due to the divergence of characters with clearly positively related to the theory of economic, current and quick liquidity ratios, and also because of the divergence between the profitability and current liquidity observed between ROE and ROA models.

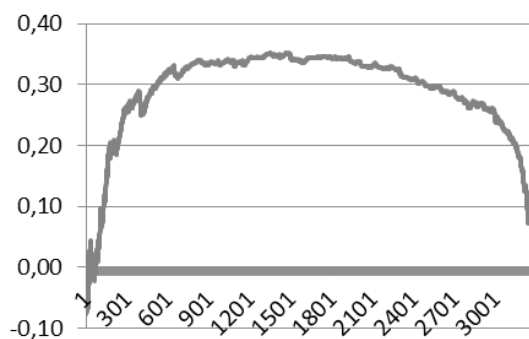
After the statistical tests giving possibility to infer from the coefficients calculated for the parameters, the authors bowed towards conclusions, that assuming that the measurement ROE and ROA are strongly connected, uniquely and positively associated in economic theory, as so as current and quick ratio measures, the cause of dissonance between models must be a result of ambiguous and chaotic relationship between liquidity and profitability. In

a way it is also confirmed with very low R^2 , that indicates that the proposed set of variables is inefficient to describe the formation of endogenous variable.

The proposed two models showing the relationships occurring between indicators representing liquidity and profitability are very weak and rather ambiguous within widely functioning theory of corporate finance speaking about the negative relationship between these two figures.

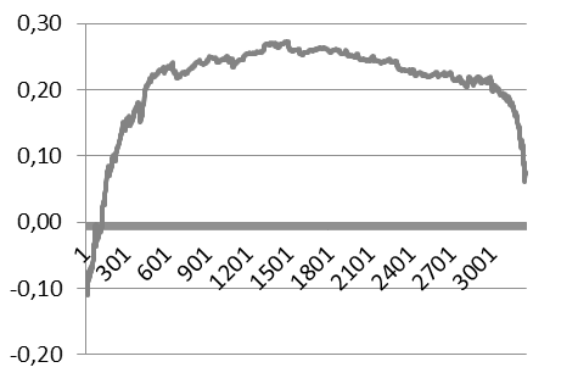
The authors decided to investigate the phenomenon with analysis of a series created with a Pearson's correlation factors cumulative engaging bigger sub-samples as a new records is added. Presented procedure was performed on data ranging in terms of increasing the current liquidity. Obtained in this way correlations taking into account the increases the liquidity ratio is presented in graphs 1 - 4

Graph 2. A series of correlation between ROA and CR



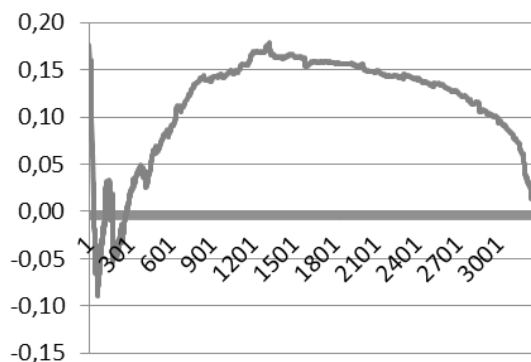
Source: own elaboration.

Graph 3. A series of correlation between ROA and QR



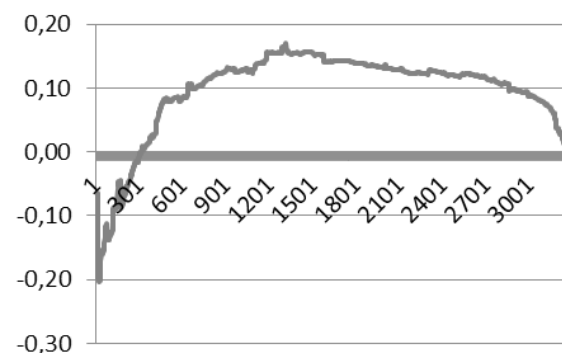
Source: own elaboration.

Graph 4. A series of correlation between ROE and CR



Source: own elaboration.

Graph 5. A series of correlation between ROE and QR



Source: own elaboration.

Proposed in the second part of the examination, the analysis of the links between liquidity and profitability indicators confirmed the presence of positive correlation between liquidity and profitability. It is worth mentioning that in the group of low liquidity ratios, the correlation is gaining strength, showing greater determination and greater profitability increase with growing liquidity ratios. This trend is most consistent with the presented at the beginning of economic theory, which, however, does not focus on that element of the data and is mainly referring to the later part, so the negative relationship. It is worth focusing on describing the cut-off point when the relations flip the trend and the beginning of the divergence between the indicators starts.

The theory is that this situation occurs relatively quickly, as the simultaneous increase in liquidity and profitability is only possible thanks to a short-term processes, possible to obtain in a low range of liquidity calculated for the enterprise. The authors would like to note that the sample used for the

study includes enterprises characterized by liquidity nearly on zero level up to those whose indicators of CR and QR exceed 30 or more. Nonetheless, correlations and econometric modeling, does not indicate a negative relationship between these variables. Figures 1-4 provide a basis to conclude that there is actually a breakpoint in which, after reaching a certain level of liquidity, the relationship between profitability of the enterprise and its solvency is reaching negative values, but despite a wide range of companies included in the survey, these relationships are positive. It must therefore ask ourselves whether the cited economic theory is not quite adequate to the actual economic conditions? Or was it developed in the assumptions relating to events in the company far beyond the area of their actual, operation viable. The authors would like to draw attention to the fact that it is possible that the modern theories of business management effectively displace the negative effects of lower rates of one of the treatment groups when trying to raise another.

Summary

The proposed article draws attention to a fundamental relation in corporate finance, which is the connection between liquidity and profitability. As the widely accepted principle of thinking in decision-making, is to decide which of these factors is more important for the life of the company, the management often face the problem of choosing which way should they guide their efforts to improve the condition of the company in one of these two areas, at the expense of the other. According to the authors the choice is based on wrong premises, which makes it unreasonable in the decision process already at the start. As shown by the analysis, skillful management of the company, new financial tools and market-based mechanisms, have led to modification of the underlying theory, according to which decision making in terms of liquidity and profitability is always one-sided choice. The authors are inclined to believe that modern finance completely changed the image of the enterprise, which has led to so fundamentally different from the changes in its management in this regard. The analysis and estimations indicated, clearly show that the task of the management boards of the comprehensive care of the condition of the company, not setting to maximize their profitability, or taking care of its solvency and security.

References

- Bednarski L. (1994), *Analiza finansowa w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 1994.
- Bielawska A. (2009), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H.Beck, Warszawa.
- Bień W. (2005), *Ocena efektywności finansowej spółek kapitałowych*, DIFIN, Warszawa.
- Dobija M. (1994), *Rachunkowość zarządcza*, PWN, Warszawa.
- Dobija M. (1997), *Rachunkowość zarządcza i kontroling*, PWN, Warszawa.
- Gajdka J., Walińska E. (1998), *Zarządzanie finansowe spółek kapitałowych*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Gąsioriewicz L. (2002), *Analiza ekonomiczno-finansowa przedsiębiorstw*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- Nowak E. (2005), *Analiza sprawozdań finansowych*, PWE, Warszawa.
- Rutkowski A. (2007), *Zarządzanie finansami*, PWE, Warszawa.
- Sierpińska M., Jachna T. (2003), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa.
- Hawryszuk-Miształ A. (2007), *Strategie zarządzania kapitałem obrotowym netto w przedsiębiorstwach*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Waściński T., Kruk M. (2010), *Analiza powiązań pomiędzy rentownością a płynnością spółek branży cukierniczej notowanych na GPW w Warszawie*, Zeszyty Naukowe Akademii Podlaskiej w Siedlcach, nr 84.
- Waśniewski T. (1993), *Analiza finansowa przedsiębiorstwa*, Fundacja Rozwoju Rachunkowości w Polsce, Warszawa.
- Włoszczowski B. (1994), *Problemy analizy finansowej w nieustabilizowanych warunkach*, „Rachunkowość”, nr. 10.

Adam Ryszko

Politechnika Śląska

Praktyki zarządzania wiedzą a ekoinnowacyjność małych i średnich przedsiębiorstw na przykładzie branży ochrony środowiska

**Knowledge management practices and eco-innovation in the small
and medium enterprises based on the example of environmental
protection sector**

Abstract: The article presents theoretical considerations and results of empirical study focused on selected problems related to knowledge management and eco-innovation activity. Typology of knowledge management strategies and their relationships with innovation and eco-innovation in enterprises have been indicated, in particular taking into account knowledge management practices specific to knowledge codification and personalization. On the basis of empirical study conducted in the small and medium enterprises from environmental protection sector, dimensions of knowledge management practices were identified and their intensity were evaluated. Particular attention was paid to the analysis of the relationships between identified dimensions of knowledge management practices and eco-innovation outputs of surveyed enterprises.

Key-words: knowledge management, eco-innovation, environmental protection sector.

Wprowadzenie

Wiedza stanowi zasób o kluczowym znaczeniu dla innowacyjności i konkurencyjności współczesnego przedsiębiorstwa. Jednym z istotniejszych zagadnień teorii i praktyki nauk o zarządzaniu staje się w związku z tym problematyka zarządzania wiedzą, włączając istniejące w tym zakresie podejścia, strategie

i praktyki. Pomimo coraz bogatszej literatury przedmiotu z tego obszaru, można wskazać niewiele badań empirycznych, obejmujących analizy związków stosowanych praktyk zarządzania wiedzą z innowacyjnością, a w szczególności ekoinnowacyjnością przedsiębiorstw.

Narastające problemy ekologiczne i wynikające z tego zwiększenie świadomości ekologicznej społeczeństwa oraz zastrzające się regulacje i normy ochrony środowiska spowodowały, że skuteczne sprostanie tym wymogom możliwe jest dzięki podejmowaniu działalności ekoinnowacyjnej. Przy coraz większej złożoności interakcji gospodarki ze środowiskiem umożliwia ona ograniczanie wpływu na środowisko wprowadzanych technologii i pojawiających się na rynku wyrobów. Ciekawe poznawczo są zatem badania dotyczące uwarunkowań, jakie sprzyjają podejmowaniu takiej działalności, włączając do nich specyfikę i zaawansowanie praktyk zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwach.

W niniejszym artykule zaprezentowano rozważania teoretyczne oraz wyniki badań empirycznych, obejmujące wybrane zagadnienia zarządzania wiedzą oraz działalności ekoinnowacyjnej. Badania empiryczne przeprowadzono w przedsiębiorstwach branży ochrony środowiska, która odgrywa szczególną rolę w realizacji procesów ekoinnowacyjnych. Z uwagi na istotność stymulowania ekoinnowacji w sektorze MŚP, analizami objęto mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa.

Przedstawione studium literatury oraz wyniki badań empirycznych stanowiły podstawę przemyśleń, których celem było uzyskanie odpowiedzi między innymi na pytania:

- Jakie strategie zarządzania wiedzą stosują przedsiębiorstwa oraz jaki jest ich związek z ich innowacyjnością?
- W jaki sposób operacjonalizować strategie zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwach w oparciu na wykorzystywanych w ich ramach praktykach?
- Jaka jest specyfika i poziom zaawansowania poszczególnych praktyk zarządzania wiedzą w małych i średnich przedsiębiorstwach branży ochrony środowiska?
- Czy i jaki istnieje związek wykorzystywanych praktyk zarządzania wiedzą z poziomem ekoinnowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw branży ochrony środowiska?

Pojęcie i specyfika ekoinnowacji

Ekoinnowacje można definiować, uwzględniając zakres rzeczowy oraz czynnościowy tego pojęcia. Ujęcie czynnościowe utożsamia ekoinnowacje z całym procesem ich powstawania. Można w związku z tym mówić o procesie ekoinnowacyjnym, obejmującym działania od powstania pomysłu, aż po upo-

wszechnienie jego praktycznego rozwiązania. Ujęcie rzeczowe utożsamia eko-innowację z praktycznym rezultatem wykorzystania wiedzy technicznej.

C. Fussler i P. James, którzy jako jedni z pierwszych wprowadzili w literaturze przedmiotu pojęcie eko-innowacji, utożsamili je z procesem wprowadzania nowych wyrobów, usług lub procesów, dostarczających wartość klientowi i przedsiębiorcy, przy jednoczesnym znaczącym zmniejszeniu oddziaływania na środowisko [Fussler, James 1996]. Zgodnie z nowszym, bardziej kompleksowym ujęciem tej kategorii, eko-innowacje obejmują wytwarzanie i zastosowanie nowych wyrobów, usług, procesów, systemów i procedur w celu zaspokojenia potrzeb ludzkich i zapewnienia lepszej jakości życia, przy jednoczesnej minimalizacji zużycia zasobów naturalnych oraz emisji zanieczyszczeń do środowiska na jednostkę wyrobu lub usługi w całym cyklu życia w porównaniu z rozwiązaniami alternatywnymi [Kemp, Pearson 2007, s. 7; Reid, Miedzinski 2008, s. 2].

Eko-innowacje stanowią szczególny rodzaj innowacji, których specyfikę można scharakteryzować następująco [Baran, Ryszko 2013, s. 35]:

- ich zastosowanie prowadzi do zmniejszenia negatywnego wpływu na środowisko w obszarze emisji zanieczyszczeń i zużycia zasobów naturalnych,
- wpływ na środowisko należy rozpatrywać w całym cyklu życia wyrobu, usługi lub procesu, biorąc pod uwagę nie tylko proces produkcyjny, ale również etapy przedprodukcyjne oraz poprodukcyjne (poużytkowe),
- zmniejszenie negatywnego wpływu na środowisko odnosi się do rozwiązań alternatywnych,
- ograniczanie wpływu na środowisko jest świadome i zamierzone, co oznacza, że kwestie ekologiczne powinny być uwzględnione w priorytetach działań innowacyjnych,
- ich wprowadzanie generuje korzyści dla przedsiębiorcy, klienta i środowiska,
- należy pamiętać, że niezależnie od tego, jak eko-innowacyjne są wyroby, usługi i procesy, mają one wpływ na środowisko.

Typologie strategii zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwie

W literaturze przedmiotu występują różnorodne ujęcia i typologie strategii przyjmowanych przez przedsiębiorstwa w obszarze zarządzania wiedzą. Wśród najbardziej znanych podstawowe znaczenie mają podejścia uwzględniające eksplorację i eksploatację wiedzy oraz kodyfikację i personalizację wiedzy.

Według J.G. Marcha istotą zarządzania wiedzą jest utrzymywanie równowagi pomiędzy eksploracją i eksploatacją wiedzy, tj. pomiędzy tworzeniem, odkrywaniem i pozyskiwaniem wiedzy oraz jej doskonaleniem, ponownym wykorzystywaniem i skutecznym zarządzaniem zasobami wiedzy [March 1991, ss. 71–87]. W oparciu o wspomniane podejście, P. Bierly i A. Chakrabarti zaproponowali typologię przedsiębiorstw zależnie od ich zaawansowania w zarządzaniu wiedzą, w której wyróżnili podmioty będące odkrywcami wiedzy, innowatorami, eksploatatorami wiedzy i samotnikami [Bierly, Chakrabarti 1996, ss. 123–135]. Bazując na tej klasyfikacji, uwzględniając dodatkowo zakres pozyskiwania i wykorzystywania wiedzy ze źródeł zewnętrznych i wewnętrznych, M.H. Zack wyodrębnił z kolei w typologii strategii zarządzania wiedzą orientacje od konserwatywnej do agresywnej [Zack 1999, ss. 125–145].

W innym podejściu do zarządzania wiedzą kluczową rolę odgrywa wyróżnienie strategii kodyfikacji i personalizacji wiedzy [Hansen, Nohria, Tierney 1999, ss. 106–116]. Podejście to bazuje na rozróżnieniu specyfiki wiedzy jawnej i niejawnej, orientacji na dokumenty i orientacji na ludzi, a w związku z tym na różnorodnych spojrzeniach na zarządzanie personelem, jak również celach i zakresie stosowania technologii informatycznych. Strategia kodyfikacji skupia się na zasobach wiedzy skodyfikowanych w repozytoriach wiedzy przedsiębiorstwa. Kluczowy staje się rozwój praktyk porządkowania i przechowywania wiedzy w celu jej skutecznego ponownego wykorzystywania. Wiedza jest wydobywana od osoby, która ją stworzyła, skodyfikowana w postaci dokumentu, co czyni ją niezależną od jej twórcy, a następnie wykorzystywana do różnorodnych celów. Strategia personalizacji skupia się z kolei na dialogu pomiędzy uczestnikami organizacji podczas bezpośrednich spotkań, kontaktów telefonicznych i mailowych, wideokonferencji itp. Dla obydwu strategii istotne znaczenie mają technologie informatyczne (IT). W przypadku strategii kodyfikacji odgrywają one kluczową rolę w zakresie udostępniania i łączenia pracowników ze skodyfikowaną wiedzą jawną, w przypadku strategii personalizacji kluczową rolę IT jest ułatwianie dialogu i wymiany wiedzy niejawnej między pracownikami.

W tabeli 1. przedstawiono podstawowe różnice zarządzania wiedzą według strategii kodyfikacji i personalizacji.

Tabela 1. Wybrane cechy charakterystyczne strategii kodyfikacji i personalizacji wiedzy

	Strategia kodyfikacji	Strategia personalizacji
Motywacja realizacji strategii	ponowne wykorzystywanie wiedzy	nowe rozwiązania i rozwój wiedzy
Dominujący rodzaj wiedzy	wiedza jawna	wiedza niejawna
Dominujący przepływ wiedzy	pracownik-dokument	pracownik-pracownik
Zastosowanie technologii informatycznych	znaczące inwestycje umożliwienie dostępu pracowników do wiedzy jawnej przeznaczonej do ponownego wykorzystania	umiarkowane inwestycje ułatwienie dialogu i dzielenia się wiedzą niejawną
Narzędzia realizacji	systemy wspomagania decyzji repozytoria dokumentów mapy wiedzy bazy wiedzy z dostępem do udokumentowanych najlepszych praktyk	mentoring wideokonferencje poczta elektroniczna fora dyskusyjne
Zarządzanie personelem	szkolenie w grupach oraz na odległość (e-learning) z wykorzystaniem technologii informacyjno-komunikacyjnych nagradzanie wykorzystywania i wkładu do baz danych	szkolenie indywidualne w ramach mentoringu nagradzanie dzielenia się wiedzą

Źródło: opracowanie na podstawie [Hansen, Nohria, Tierney 1999, s. 109; López-Nicolás, Meroño-Cerdán 2011, s. 503].

Wpływ zarządzania wiedzą na innowacyjność i ekoinnowacyjność – studium literatury

Tworzenie, pozyskiwanie i wykorzystywanie wiedzy odgrywa kluczową rolę w procesie innowacyjnym. W literaturze przedmiotu można wskazać stosunkowo liczne badania, w ramach których analizuje się związki stosowania różnorodnych praktyk zarządzania wiedzą i ich konsekwencji dla działalności innowacyjnej przedsiębiorstw.

Kluczową rolę wiedzy organizacyjnej w procesie innowacyjnym wskazuje m.in. S. Borghini. Podkreśla ona konieczność dostosowania form reprezentacji wiedzy do specyfiki kultury organizacyjnej, zwracając jednocześnie uwagę na istotność dostępności wiedzy w organizacji, będącej wynikiem odpowiedniego poziomu jej kodyfikacji i personalizacji. Sprzyja to dzieleniu się wiedzą oraz tworzeniu i umacnianiu wspólnie podzielanych wartości oraz pracy grupowej i integracji posiadanych kompetencji, skutkując powstawaniem innowacji [Borghini 2005, ss. 19–33]. J. Darroch empirycznie wykazała, że poziom zaawansowania praktyk zarządzania wiedzą w za-

kresie jej pozyskiwania, rozpowszechniania i wykorzystania istotnie wpływa na poziom innowacyjności przedsiębiorstw [Darroch 2005, ss. 101–115]. Z badań przeprowadzonych przez C. López-Nicolás i Á.L. Meroño-Cerdán wynika z kolei, że podobny wpływ na innowacyjność przedsiębiorstw ma stosowanie zarówno strategii kodyfikacji, jak i strategii personalizacji wiedzy [López-Nicolás, Meroño-Cerdán 2011].

Dla skutecznego zarządzania wiedzą niezbędne jest dzielenie się wiedzą. Dotyczy to dzielenia się zarówno wiedzą jawną, jak i wiedzą niejawną w obrębie zespołów roboczych, poszczególnych komórek organizacyjnych oraz całego przedsiębiorstwa. Wśród badań empirycznych dotyczących wspomnianej problematyki można wyróżnić m.in. przedstawienie związków pomiędzy praktykami formalnego i nieformalnego dzielenia się wiedzą a innowacyjnością przedsiębiorstw [Taminiau, Smit, de Lange 2009, ss. 42–55], a także wykazanie, że dzielenie się wiedzą jawną i niejawną wpływa na jakość i szybkość procesu innowacyjnego [Wang, Wang 2012, ss. 8899–8908].

Prowadzone dotychczas badania praktyk zarządzania wiedzą i ich związków z działalnością ekoinnowacyjną są znikome. Dokonywane analizy bazują na danych pochodzących ze statystyki publicznej, obejmującej działalność innowacyjną, w tym w wąskim zakresie działalność ekoinnowacyjną. Praktyki zarządzania wiedzą przedsiębiorstw oceniane są z punktu widzenia wykorzystywanych źródeł wiedzy, zakresu i intensywności współpracy z otoczeniem, nakładów na działalność badawczo-rozwojową, nabywanie wyników B+R oraz szkolenia pracowników. J. Belin, J. Horbach i V. Oltra wykazali, że działalność ekoinnowacyjna, ze względu na swoją specyfikę i złożoność, wymaga większego wsparcia wiedzą zewnętrzną niż ma to miejsce w przypadku ogólnej działalności innowacyjnej [Belin, Horbach, Oltra 2009, ss. 1–20]. Z badań J. Horbacha, Ch. Rammera i K. Renningsa wynika, że w opracowywaniu ekoinnowacji przedsiębiorstwa współpracują częściej z innymi podmiotami niż ma to miejsce w przypadku ogólnych działań innowacyjnych. Ich analizy wykazały, że dla ekoinnowacyjności kluczowe jest podejmowanie współpracy w ramach prac B+R [Horbach, Rammer, Rennings 2012, ss. 112–122]. V. De Marchi i R. Grandinetti w badaniach strategii zarządzania wiedzą skupili się na źródłach wiedzy. Wykazali oni, porównując przedsiębiorstwa innowacyjne i ekoinnowacyjne, że podmioty ekoinnowacyjne częściej inwestują w działalność badawczo-rozwojową, szkolą pracowników, korzystają z zewnętrznych źródeł informacji, podejmują współpracę z zewnętrznymi podmiotami oraz nabywają wyniki zewnętrznych prac badawczo-rozwojowych [De Marchi, Grandinetti 2013, ss. 569–582].

W nawiązaniu do przedstawionego studium literatury należy wskazać brak uwzględnienia w dotychczasowych badaniach analizy związków strate-

gii zarządzania wiedzą stosowanych przez przedsiębiorstwa (np. kodyfikacji i personalizacji) i związanych z nimi praktyk z działalnością ekoinnowacyjną. Zaprezentowane w dalszej części niniejszego artykułu wyniki badań mają stanowić przyczynek do rozpoczęcia analiz w tym zakresie.

Materiały i metody

Badania empiryczne zaprezentowane w niniejszym artykule są częścią badań przeprowadzonych w 2013 roku na próbie 46 przedsiębiorstw branży ochrony środowiska, obejmującej 20 mikroprzedsiębiorstw (43,5% ogółu badanych), 16 przedsiębiorstw małych (34,8%) i 10 przedsiębiorstw średnich (21,7%). Dla 30,4% badanych przedsiębiorstw podstawowy profil aktywności stanowiła działalność produkcyjna, natomiast dla 69,6% działalność usługowa [szerzej na temat charakterystyki próby badawczej: Ryszko 2013, ss. 35–36].

Dla potrzeb pozyskania danych pierwotnych wykorzystano kwestionariusz ankiety, obejmujący zakresem tematycznym wybrane zagadnienia dotyczące praktyk zarządzania wiedzą związanych ze strategią kodyfikacji i personalizacji wiedzy oraz wybrane aspekty działalności ekoinnowacyjnej. Ankietę, której kwestionariusz umieszczono w Internecie dla zapewnienia anonimowości badanych przedsiębiorstw, wypełniali właściciele i menedżerowie przedsiębiorstw. Ankietowani odpowiadali na pytania, dla których odpowiedzi skonstruowano na 7-stopniowej skali Likerta.

Do statystycznego opisu uzyskanych wyników badań wykorzystano podstawowe parametry opisowe (m.in. średnią arytmetyczną, odchylenie standardowe). Dla potrzeb zbadania struktury zmiennych charakteryzujących praktyki zarządzania wiedzą wykorzystano analizę czynnikową, a do szacowania wartości ładunków czynnikowych zastosowano metodę głównych składowych. W celu uzyskania prostej struktury czynników macierze ładunków czynnikowych zostały poddane rotacji ortogonalnej metodą varimax. Do określenia liczby czynników głównych wykorzystano kryterium Kaisera. Ocenę rzetelności wyznaczonych w analizie czynnikowej wymiarów dokonano, wykorzystując współczynnik α -Cronbacha. Siłę związku między badanymi zmiennymi określano na podstawie wartości współczynnika korelacji rang Spearmana. Wszystkie wymienione obliczenia zostały dokonane z wykorzystaniem programu Statistica.

Praktyki zarządzania wiedzą w obszarze kodyfikacji i personalizacji wiedzy w badanych przedsiębiorstwach

Na podstawie przeprowadzonych badań literaturowych określono 18 zmiennych charakteryzujących praktyki zarządzania wiedzą, związane ze strategią kodyfikacji i personalizacji wiedzy, a także kluczowe dla niniejszych strategii dzielenia się wiedzą jawną i ukrytą. Wykorzystano i zmodyfikowano w tym celu propozycje [Hsu 2008, ss. 1316–1326, López-Nicolás, Meroño-Cerdán 2011, ss. 502–509; Wang, Wang 2012, ss. 8899–8908]. Zestaw uwzględnionych w badaniach zmiennych zaprezentowano w tabeli 2. Przedstawiciele badanych przedsiębiorstw ustosunkowywali się do zagadnień charakteryzujących poszczególne zmienne w 7-stopniowej skali Likerta (1 – zdecydowanie się nie zgadzam, 7 – zdecydowanie się zgadzam).

Tabela 2. Uwzględnione w badaniach zmienne charakteryzujące praktyki zarządzania wiedzą

Kod	Opis zmiennej
PZW-1	Wiedza organizacyjna (know-how, umiejętności techniczne, metody rozwiązywania problemów itp.) jest dobrze skodyfikowana (przetworzona, usystematyzowana i zapisana) w przedsiębiorstwie
PZW-2	Posiadamy systematycznie aktualizowane repozytoria wiedzy (bazy danych) dostępne dla pracowników
PZW-3	W przedsiębiorstwie można łatwo pozyskać wiedzę z istniejących oficjalnych dokumentów (notatek służbowych, instrukcji, raportów, przewodników itp.)
PZW-4	Wyniki i wnioski wyciągnięte ze zrealizowanych przedsięwzięć/projektów są udokumentowane i łatwo dostępne dla pracowników
PZW-5	Wiedza organizacyjna jest zachowywana w przedsiębiorstwie w przypadku gdy kluczowi pracownicy z niego odchodzą
PZW-6	Wiedza pracowników może być łatwo pozyskana przez ich współpracowników podczas bezpośrednich rozmów
PZW-7	Analizujemy nieudane przedsięwzięcia podczas cyklicznych spotkań i komunikujemy innym pracownikom wyciągnięte z nich wnioski
PZW-8	Nieformalne rozmowy i spotkania są wykorzystywane do pozyskiwania wiedzy przydatnej do wykonywanej pracy
PZW-9	Pracownicy mogą łatwo otrzymać indywidualną poradę od ekspertów w przedsiębiorstwie
PZW-10	Pracownicy przedsiębiorstwa często dzielą się z innymi pracownikami istniejącymi oficjalnymi dokumentami (notatkami służbowymi, instrukcjami, raportami itp.)
PZW-11	Pracownicy przedsiębiorstwa często dzielą się z innymi pracownikami przygotowanymi przez siebie oficjalnymi dokumentami (notatkami służbowymi, instrukcjami, raportami itp.)
PZW-12	Pracownicy przedsiębiorstwa często gromadzą oficjalne dokumenty od innych pracowników dla potrzeb wykonywanej pracy

PZW-13	W dzieleniu się wiedzą z innymi, pracownicy są wspierani dostępnymi w przedsiębiorstwie technologiami informacyjnymi
PZW-14	Pracownicy przedsiębiorstwa często biorą udział w szkoleniach i dzielą się z innymi zdobytą w ich trakcie wiedzą
PZW-15	Pracownicy przedsiębiorstwa często dzielą się z innymi pracownikami wiedzą wynikającą z ich doświadczenia, wykonanych ekspertyz itp.
PZW-16	Pracownicy przedsiębiorstwa często dzielą się z innymi informacjami na temat tego, gdzie i od kogo można pozyskać wiedzę przydatną do wykonywanej pracy
PZW-17	Pracownicy przedsiębiorstwa często pozyskują od innych pracowników wiedzę wynikającą z ich doświadczenia, wykonanych ekspertyz itp.
PZW-18	Pracownicy przedsiębiorstwa często pozyskują od innych informacje na temat tego, gdzie i od kogo można pozyskać wiedzę przydatną do wykonywanej pracy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [Hsu 2008, ss. 1316–1326, López-Nicolás, Merroño-Cerdán 2011, ss. 502–509; Wang, Wang 2012, ss. 8899–8908].

Z uwagi na dużą liczbę analizowanych zmiennych, postanowiono zredukować ich liczbę i wyodrębnić wymiary charakteryzujące praktyki zarządzania wiedzą. W tym celu zbudowano macierz korelacji między 18 zmiennymi pierwotnymi i poddano ją wstępnej analizie. Występujące współczynniki korelacji między zmiennymi pozwoliły na zastosowanie analizy czynnikowej. W następnym kroku dane zostały poddane analizie głównych składowych. W wyniku przeprowadzonej analizy głównych składowych dla 5 czynników uzyskano wartości własne większe od 1, co zgodnie z kryterium Kaisera pozwoliło 18 poddanych badaniom zmiennych zredukować do 5 wymiarów, wyjaśniających w sumie 76,48% całkowitej zmienności danych wejściowych. Podstawowe parametry opisowe analizowanych zmiennych, a także wartości ładunków czynnikowych uzyskanych w wyniku analizy czynnikowej po rotacji ortogonalnej metodą varimax, przedstawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Podstawowe parametry opisowe analizowanych zmiennych oraz wyniki przeprowadzonej analizy czynnikowej

Zmienne	Średnia	Odch. st.	Czynnik 1	Czynnik 2	Czynnik 3	Czynnik 4	Czynnik 5
PZW-1	4,62	1,21	0,77	0,12	0,32	0,09	0,04
PZW-2	4,52	1,38	0,82	0,22	-0,02	0,00	0,26
PZW-3	4,98	1,65	0,32	0,80	-0,10	0,12	0,03
PZW-4	5,07	1,55	0,30	0,75	0,13	0,11	0,32
PZW-5	4,90	1,45	0,31	0,60	0,30	0,25	-0,21
PZW-6	5,10	1,48	-0,12	0,12	0,63	0,38	0,22
PZW-7	4,79	1,52	0,07	0,11	0,80	-0,18	0,19
PZW-8	5,38	1,25	-0,14	0,26	0,66	-0,22	0,43
PZW-9	5,62	1,25	0,16	-0,09	0,74	0,15	0,02
PZW-10	5,26	1,21	0,00	0,13	-0,01	0,90	0,18
PZW-11	5,00	1,38	0,06	0,26	-0,10	0,82	0,35
PZW-12	4,90	1,57	0,19	0,26	0,12	0,76	0,28
PZW-13	5,14	1,59	0,23	0,62	0,28	0,32	0,26
PZW-14	4,95	1,58	0,32	0,19	0,09	0,20	0,75
PZW-15	5,26	1,50	-0,16	0,40	0,09	0,33	0,60
PZW-16	5,43	1,42	-0,05	0,23	-0,07	0,39	0,70
PZW-17	5,67	1,18	-0,01	-0,03	0,33	0,19	0,84
PZW-18	5,52	1,06	0,24	-0,01	0,00	0,18	0,80
Wariancja wyjaśniona:			2,02	2,80	2,29	3,14	3,52
Udział:			11,23%	15,53%	12,74%	17,42%	19,56%

Źródło: opracowanie własne.

Z uzyskanych wartości ładunków czynnikowych wynika, że:

- pierwszy czynnik (ZW-1), wyjaśniający 11,23% zmienności danych wejściowych, opisują zmienne PZW-1 i PZW-2, stąd uzyskany wymiar nazwano „kodyfikacja wiedzy w repozytoriach wiedzy przedsiębiorstwa”,
- drugi czynnik (ZW-2), wyjaśniający 15,53% zmienności danych wejściowych, charakteryzują zmienne PZW-3, PZW-4, PZW-5 i PZW-13, w związku z czym uzyskany wymiar nazwano „kodyfikacja wiedzy w dokumentacji przedsiębiorstwa wspomagana technologiami informacyjnymi”,
- trzeci czynnik (ZW-3), wyjaśniający 12,74% zmienności danych wejściowych, opisują zmienne PZW-6, PZW-7, PZW-8 i PZW-9, a uzyska-

- ny wymiar nazwano „personalizacja wiedzy w przedsiębiorstwie”,
- czwarty czynnik (ZW-4), wyjaśniający 17,42% zmienności danych wejściowych, charakteryzując zmienne PZW-10, PZW-11 i PZW-12, stąd uzyskany wymiar nazwano „praktyki dzielenia się wiedzą jawną”,
 - piąty czynnik (ZW-5), wyjaśniający 19,56% zmienności danych wejściowych, opisując zmienne PZW-14, PZW-15, PZW-16, PZW-17 i PZW-18, a uzyskany wymiar nazwano „praktyki dzielenia się wiedzą niejawną”.

Uzyskane współczynniki α -Cronbacha dla zidentyfikowanych wymiarów osiągnęły odpowiednio wartości 0,76, 0,81, 0,74, 0,90 i 0,91, co oznacza, że uzyskane skale, służące do opisu poszczególnych wymiarów praktyk zarządzania wiedzą, okazały się rzetelne.

Z danych zaprezentowanych w tabeli 3. wynika, że w odniesieniu do wyznaczonych wymiarów najbardziej zaawansowane wśród badanych podmiotów były: personalizacja wiedzy w przedsiębiorstwie (podkreślić należy wykazywane możliwości otrzymywania indywidualnych porad od ekspertów w przedsiębiorstwie, a także znaczenie nieformalnych rozmów i spotkań dla pozyskiwania wiedzy przydatnej do wykonywanej pracy) oraz praktyki dzielenia się wiedzą niejawną (na uwagę zasługuje przede wszystkim podkreślanie częstego pozyskiwania przez pracowników wiedzy wynikającej z doświadczenia innych pracowników, a także pozyskiwanie od innych informacji na temat tego, gdzie i od kogo można zdobyć wiedzę przydatną do wykonywanej pracy). Z kolei najmniej zaawansowana była kodyfikacja wiedzy w repozytoriach wiedzy badanych przedsiębiorstw (dotyczy to zarówno poziomu kodyfikacji wiedzy organizacyjnej w przedsiębiorstwie, jak i posiadania systematycznie aktualizowanych repozytoriów wiedzy dostępnych dla pracowników).

Praktyki zarządzania wiedzą a ekoinnowacyjność badanych przedsiębiorstw

W ramach kolejnego etapu prowadzonych analiz określono związki stosowanych przez badane przedsiębiorstwa praktyk zarządzania wiedzą z poziomem ich ekoinnowacyjności. Poziom ekoinnowacyjności badanych przedsiębiorstw oceniali ich przedstawiciele w porównaniu do kluczowych konkurentów w 7-stopniowej skali Likerta (1 – zdecydowanie gorzej, 7 – zdecydowanie lepiej), biorąc pod uwagę:

- liczbę ekoinnowacji produktowych, tj. wprowadzanych na rynek nowych lub istotnie ulepszonych produktów (wyrobów lub usług) przynoszących korzyści dla środowiska (EI-1),
- udział ekoinnowacji produktowych w rocznej wielkości sprzedaży (EI-2),

- liczbę ekoinnowacji procesowych, tj. wprowadzonych nowych lub istotnie ulepszonych procesów (metod wytwarzania, utrzymania lub logistyki) przynoszących korzyści dla środowiska (EI-3),
- wielkość nakładów na działalność ekoinnowacyjną (EI-4).

Dla potrzeb identyfikacji i oceny związków pomiędzy uzyskanymi wymiarami praktyk zarządzania wiedzą a poziomem ekoinnowacyjności badanych przedsiębiorstw wykorzystano współczynnik korelacji rang Spearmana (R_s). Otrzymaną macierz korelacji przedstawiono w tabeli 4.

Tabela 4. Macierz korelacji rang Spearmana zmiennych charakteryzujących uzyskane wymiary praktyk zarządzania wiedzą ze zmiennymi opisującymi poziom ekoinnowacyjności badanych przedsiębiorstw

Zmienne	EI-1	EI-2	EI-3	EI-4
ZW-1	0,26	0,25	0,20	0,48 ***
ZW-2	0,42 **	0,23	0,31 *	0,41 **
ZW-3	0,31 *	0,32 *	0,21	0,28
ZW-4	0,36 *	0,34 *	0,12	0,16
ZW-5	0,55 ***	0,40 **	0,39 **	0,43 **

W tabeli oznaczono istotne statystycznie korelacje przy następujących poziomach istotności:

* $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$

Źródło: opracowanie własne.

Z danych przedstawionych w tabeli 4. wynika, że istotne statystycznie dodatnie korelacje wystąpiły pomiędzy nasileniem praktyk dzielenia się wiedzą niejawną i wszystkimi zmiennymi uwzględnionymi w badaniach, które charakteryzowały poziom ekoinnowacyjności przedsiębiorstw. W odniesieniu do tego wymiaru zarządzania wiedzą związek o największej sile wystąpił pomiędzy nasileniem praktyk dzielenia się wiedzą niejawną a liczbą ekoinnowacji produktowych ($R_{s_{ZW-5\&EI-1}} = 0,55$, $p < 0,001$). Zaawansowanie kodyfikacji wiedzy w dokumentacji przedsiębiorstwa wspomaganej technologiami informacyjnymi miało istotny statystycznie związek z liczbą ekoinnowacji produktowych ($R_{s_{ZW-2\&EI-1}} = 0,42$, $p < 0,01$), liczbą ekoinnowacji procesowych ($R_{s_{ZW-2\&EI-3}} = 0,31$, $p < 0,05$) oraz wielkością nakładów na działalność ekoinnowacyjną ($R_{s_{ZW-2\&EI-4}} = 0,41$, $p < 0,01$). W odniesieniu do zakresu kodyfikacji wiedzy w repozytoriach wiedzy przedsiębiorstw zaobserwowano istotny statystycznie związek wyłącznie z wielkością nakładów na działalność ekoinnowacyjną ($R_{s_{ZW-1\&EI-4}} = 0,48$, $p < 0,001$), ale jednocześnie był to związek dość silny. Zarówno zaawansowanie personalizacji wiedzy w przedsiębiorstwie, jak i nasilenie praktyk dzielenia się wiedzą jawną wykazały istotne statystycznie

korelacje z liczbą ekoinnowacji produktowych oraz udziałem ekoinnowacji produktowych w rocznej wielkości sprzedaży ($R_s = 0,31 \div 0,36$, $p < 0,05$), a więc wyłącznie zmiennymi dotyczącymi ekoinnowacyjności produktowej.

Podsumowanie

Przedstawione w niniejszym artykule rozważania miały na celu wskazanie związków praktyk zarządzania wiedzą z ekoinnowacyjnością przedsiębiorstw.

W wyniku przeprowadzonej eksploracyjnej analizy czynnikowej wyznaczono wymiary charakteryzujące praktyki zarządzania wiedzą. Wymiary te obejmują: kodyfikację wiedzy w repozytoriach wiedzy przedsiębiorstwa, kodyfikację wiedzy w dokumentacji przedsiębiorstwa wspomaganą technologiami informacyjnymi, personalizację wiedzy w przedsiębiorstwie, praktyki dzielenia się wiedzą jawną oraz praktyki dzielenia się wiedzą niejawną. Mogą one stanowić narzędzie wykorzystywane dla potrzeb diagnozowania zaawansowania praktyk zarządzania wiedzą w przedsiębiorstwach.

W odniesieniu do wyznaczonych wymiarów praktyk zarządzania wiedzą, najbardziej zaawansowana wśród badanych podmiotów branży ochrony środowiska była personalizacja wiedzy w przedsiębiorstwie oraz praktyki dzielenia się wiedzą niejawną, natomiast najmniej rozwinięta została kodyfikacja wiedzy w repozytoriach wiedzy przedsiębiorstw. Można przypuszczać, że wpływ na taką sytuację może mieć fakt, że badaniom poddano przedsiębiorstwa z sektora MŚP, których specyfika ułatwia personalizację wiedzy, a z kolei występująca w nich kodyfikacja wiedzy nie jest tak zaawansowana, jak w przedsiębiorstwach dużych.

Przeprowadzone badania empiryczne wskazały na złożoność związków specyfiki i zaawansowania praktyk zarządzania wiedzą z ekoinnowacyjnością przedsiębiorstw. Największe znaczenie w tym obszarze ma dzielenie się wiedzą niejawną, którego nasilenie wykazało istotne statystycznie związki ze wszystkimi uwzględnionymi w analizach zmiennymi charakteryzującymi poziom ekoinnowacyjności przedsiębiorstw. Zaawansowanie kodyfikacji wiedzy w dokumentacji przedsiębiorstw wspomaganej technologiami informacyjnymi również wywiera istotny wpływ na ekoinnowacyjność produktową i procesową. Z kolei w odniesieniu do nasilenia personalizacji wiedzy oraz dzielenia się wiedzą jawną zaobserwowano istotne statystycznie związki wyłącznie z ekoinnowacyjnością produktową. Zidentyfikowane zależności powinny być przedmiotem zainteresowania teoretyków i praktyków zarządzania, a w szczególności menedżerów przedsiębiorstw wprowadzających ekoinnowacje, stanowiąc cenne wskazówki dla kierunków rozwoju praktyk zarządzania wiedzą sprzyjających ekoinnowacyjności produktowej czy procesowej.

Należy podkreślić, że zaprezentowane w artykule wyniki badań charakteryzują się pewnymi ograniczeniami. Ze względu na wielkość próby badawczej, nie można ich bezpośrednio uogólniać do całej branży ochrony środowiska w Polsce czy sektora MŚP. W badaniach skupiono się na analizie związków specyfiki i zaawansowania praktyk zarządzania wiedzą z ekoinnowacyjnością przedsiębiorstw. Na zależności te mogą wpływać inne uwarunkowania, które nie zostały uwzględnione w zaprezentowanych analizach. Ich eksploracja będzie przedmiotem dalszych dociekań autora w kolejnych badaniach w tym obszarze.

Bibliografia

- Baran J., Ryszko A. (2013), *Opracowywanie i wdrażanie ekoinnowacji technicznych a ekoprojektowanie – integracja procesów i wskazówki metodyczne ich realizacji*, [w:] R. Knosala (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, Oficyna Wydawnicza Polskiego Towarzystwa Zarządzania Produkcją, Opole.
- Belin J., Horbach J., Oltra V. (2009), *Determinants and specificities of eco-innovations – an econometric analysis for France and Germany based on the Community Innovation Survey*, DIME Working Papers on Environmental Innovation, 10.
- Bierly P., Chakrabarti A. (1996), *Generic knowledge strategies in the US pharmaceutical industry*, "Strategic Management Journal", Vol. 17, No. 10.
- Borghini S. (2005), *Organizational creativity: Breaking equilibrium and order to innovate*, "Journal of Knowledge Management", Vol. 9, No. 4.
- Darroch, J. (2005), *Knowledge management, innovation and firm performance*, "Journal of Knowledge Management", Vol. 9, No. 3.
- De Marchi V., Grandinetti R. (2013), *Knowledge strategies for environmental innovations: the case of Italian manufacturing firms*, "Journal of Knowledge Management", Vol. 17, No. 4.
- Fussler C., James P. (1996), *Driving Eco-Innovation: A breakthrough discipline for innovation and sustainability*, Pitman Publishing, London.
- Hansen M.T., Nohria N., Tierney T. (1999), *What's your strategy for managing knowledge?*, "Harvard Business Review", Vol. 77, No. 2.
- Horbach J., Rammer Ch., Rennings K (2012), *Determinants of eco-innovations by type of environmental impact – The role of regulatory push/pull, technology push and market pull*, "Ecological Economics", vol. 78.
- Hsu I-Ch. (2008), *Knowledge sharing practices as a facilitating factor for improving organizational performance through human capital: A preliminary test*, "Expert Systems with Applications", Vol. 35, issue 3.
- Kemp R., Pearson P. (2007), *Final report MEI Project about measuring eco-innovation*, UM-MERIT.
- López-Nicolás C., Meroño-Cerdán Á.L. (2011), *Strategic knowledge management, innovation and performance*, "International Journal of Information Management", Vol. 31, issue 6.
- March J.G. (1991), *Exploration and exploitation in organizational learning*, "Organization Science", Vol. 2, No. 1.
- Reid A., Miedzinski M. (2008), *Eco-innovation. Final report for sectoral innovation watch*, Technopolis Group, Mechelen.
- Ryszko A. (2013), *Pozyskiwanie wiedzy zewnętrznej a ekoinnowacyjność MŚP na przykładzie branży ochrony środowiska*, „Zeszyty Naukowe Politechniki Śląskiej”, s. Organizacja i zarządzanie”, z. 67.
- Taminiau Y., Smit W., de Lange A. (2009), *Innovation in management consulting firms through informal knowledge sharing*, "Journal of Knowledge Management", Vol. 13, No. 1.
- Wang Z, Wang N. (2012), *Knowledge sharing, innovation and firm performance*, "Expert Systems with Applications", Vol. 39, issue 10.

Zack M.H. (1999), *Developing a knowledge strategy*, "California Management Review", Vol. 41, No. 3.

Artykuł jest wynikiem realizacji części badań w ramach projektu sfinansowanego ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/D/HS4/03997.

Jacek Strojny

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza

Dawid Karaś

Politechnika Rzeszowska im. Ignacego Łukasiewicza

Analiza porównawcza potencjału przedsiębiorczego w układzie regionalnym

**The comparative analysis of the entrepreneurial potential in the
regional structure**

Abstract: The article presents problem of differentiation of the entrepreneurial potential in the regional structure. Its aim is to assess the diversity of entrepreneurship in Poland and the region distinctions that might be used as a reference point for the method that is the benchmark. The first article explains the issues and highlights the endogenous factors as factors of economic development. The next section explains what is entrepreneurship and the entrepreneur based on the definition chosen by the authors. It explains what is benchmarking and what is the. Was also made factors affecting the distribution of entrepreneurial potential in the external to the provinces, global processes and endogenous factors. Presents the indicators used in the survey and explains their choice. Based on the analysis made some basic conclusions.

Key-words: endogenous potential of regions, entrepreneurial potential, entrepreneurship, benchmarking, strategic analysis, regional development.

Wstęp

Turbulentna globalna gospodarka, zróżnicowanie regionalne oraz polityka kraju są jednymi z istotnych czynników, wpływających na możliwości prowadzenia działalności gospodarczej, zarówno dla małych firm, jak i dla dużych

koncernów międzynarodowych. Duże znaczenie mają tu czynniki endogeniczne, których nie można wytworzyć. Dlatego dla podmiotów gospodarczych ważne jest ciągle i precyzyjne poznawanie mechanizmu funkcjonowania rynku oraz poszukiwanie idealnego miejsca, które pozwoli na optymalizowanie zysków oraz umożliwi dalszy rozwój przedsiębiorstw. W wyniku czego powstają różnice w rozwoju gospodarczym pomiędzy danymi regionami.

Niezbędne więc w dzisiejszych czasach jest wykształcenie postaw przedsiębiorczych mieszkańców regionów mniej rozwiniętych, które mogą neutralizować zróżnicowanie przestrzenne i utrzymać równowagę gospodarczą, pozwalających na zdobywanie zasobów wiedzy, umiejętności wykorzystania jej w praktyce do osiągnięcia sukcesu i rozwoju okręgów. Zadanie to nie jest proste ze względu na koncentracje potencjału rozwojowego w tak zwanych centach wzrostu, posiadających większy wskaźnik koncentracji kapitału. Pojawia się tutaj zjawisko konkurencji o mobilny kapitał ludzki oraz inwestycyjny, a wyniki tego są widoczne, skutki coraz bardziej odczuwalne.

Obieg kapitału mobilnego warunkuje wiele płaszczyzn życia, jedną z nich również jest przedsiębiorczość. Osoby o cechach przedsiębiorczych wybierają miejsca, w których mogą łatwiej osiągnąć swoje cele życiowe, jak i stymulujące ich rozwój osobisty. Przedsiębiorstwa podobnie poszukują miejsc, w których mogą rozwijać swoje możliwości. Zwiększająca się tendencja w globalnej gospodarce do przemieszczania destabilizuje czynniki wewnętrzne rozwoju gospodarczego, wpływając na sytuację globalnych systemów gospodarczych.

Po przyjęciu powyższych założeń można stwierdzić, że celem niniejszego artykułu jest określenie zróżnicowania potencjału przedsiębiorczego w układzie regionalnym oraz czynników wpływających na ich powstanie. Badaniem objęto Polskę oraz jej województwa, kraj średnio rozwinięty zarówno w skali Europy jak i świata, posiadający sporą dysproporcję między swoimi regionami. Celem badania jest ocena zróżnicowania potencjału przedsiębiorczego w układzie regionalnym. Dążąc do osiągnięcia tego celu, rozpoczęto badanie, opisując potencjał przedsiębiorczy za pomocą wybranych wskaźników udostępnionych przez statystykę publiczną. Przygotowując analizę, wybrano metodę badań opartą na benchmarkingu, polegającą na porównywaniu zmian trendów zachodzących w zakresie przedsiębiorczości w poszczególnych województwach.

Przedsiębiorczość jako składowa potencjału endogenicznego

Przed rozpoczęciem podziału na czynniki wpływające na przedsiębiorczość, warto zdefiniować jej pojęcie. Jest ono definiowane w literaturze w różnoki sposób, w zależności od podejścia. Jednymi z głównych kontekstów, które

można dzięki temu wyróżnić, są ujęcia psychologiczne, organizacyjne, społeczne czy ekonomiczne. Na potrzeby niniejszego artykułu autorzy wyodrębnili kilka definicji, które mogą pomóc określić, czym jest przedsiębiorczość.

Jednym z nich jest podejście J. Schumpetera, według niego przedsiębiorczość przejawia się jako poszukiwanie innowacji w działalności gospodarczej [Schumpeter 1960]. P.F. Drucker natomiast rozumie ją jako ciągłą racjonalizację, opartą przede wszystkim na zmianach, jako odbieganie od rutynowych schematów myślenia, jako zdolności lub szansy do innowacji, ponoszenia ryzyka, opracowania i doprowadzenia danego projektu do końca [Drucker 1992]. Następnym podejściem wybranym przez autorów będzie definicja T. Piecuch: „Przedsiębiorczość to specyficzna filozofia działania ludzi, funkcjonowania przedsiębiorstw. To ogromna siła sprawcza, czynnik rozwoju gospodarczego zarówno poszczególnych przedsiębiorstw, regionów, jak i całych gospodarek. To jedna z najistotniejszych atrybutów rynkowego modelu gospodarowania” [Piecuch 2010, s. 9]. Warto również zauważyć, że przedsiębiorczość w dzisiejszych czasach jest często wiązana z działalnością małych i średnich firm, innowacyjnością, zakładaniem nowych przedsiębiorstw jak i konkurencją [Strojny 2009].

Pomimo, że prowadzone badania są osadzone w kontekście ekonomicznym, warto określić osobę realizującą rolę przedsiębiorcy jako osoby kreującej przedsiębiorczość. Jeden z autorów określa ją jako „osobę, która w postaci przedsięwzięć gospodarczych realizuje trwałą kompetencję do dynamicznego reagowania na zjawiska pojawiające się w otoczeniu, uzyskując efekt w postaci przejścia na wyższy poziom rozwoju” [Strojny 2006, s. 99]. Osobę, która nie działa w zakresie działalności gospodarczych, możemy nazwać przedsiębiorczą, natomiast nie możemy jej nazwać przedsiębiorcą w dosłownym znaczeniu tego słowa. J. Schumpeter twierdzi natomiast, że przedsiębiorca to człowiek, który w poszukiwaniu zysku wprowadza nowe zastosowania, ponosząc zarazem ryzyko oraz niszcząc stan równowagi na rynku [Schumpeter 1960]. Zjawiska przedsiębiorczości nie można sprowadzać tylko do kontekstu osobowego czy organizacyjnego, w wielkim stopniu ma też ono wpływ na działalność i rozwoju całych systemów gospodarczych. W wielu długoplanowych działaniach lokalnych, krajowych, a nawet międzynarodowych, priorytetem jest kreowanie postaw przedsiębiorczych, które z kolei stymulują rozwój regionalny. Znajdują się one bowiem w każdej strategii rozwoju społeczno-gospodarczej.

Aby dokonać analizy potencjału przedsiębiorczego, należy zidentyfikować główne czynniki, mające na niego wpływ. Powinno się je należycie wyodrębnić oraz opisać, wybierając odpowiednie, dostępne zmienne. Pierwszym głównym czynnikiem, wpływającym na potencjał są procesy globalne, powiązane z rozwojem nauki, osłabieniem rygoru nastawionego do importu

oraz eksportu czy standaryzacją kultury. Druga grupa czynników obejmuje również czynniki zewnętrzne w stosunku do województw, ale wynikające z stosunków krajowych (np. system prawny, podatki). Trzecia i najważniejsza grupa odnosi się do czynników endogenicznych, czyli tych, które znajdują się wewnątrz danego regionu. Należy je podzielić na cztery główne siły sprawcze regionu [Gralak 2006]:

- obejmujące całe zasoby własne regionu,
 - mieszczące się na obszarze danego regionu,
 - posiadające specyficzny charakter, odpowiadający tylko danemu regionowi i przez niego wykształcony,
 - będące konsekwencją potencjału gospodarczego i społecznego, położenia geograficznego, infrastruktury, polityki intraregionalnej, zasobów czynników produkcji.
- Z czego można w nich wyróżnić [Gralak 2006]:
- sferę gospodarki narodowej (ekonomiczna baza regionalna, gospodarcza struktura regionu, przedsiębiorczość, umiejętność wprowadzania innowacji – rozwijanie nowych technologii oraz ich ujawnianie, wielkość oraz ustrukturyzowanie rynków lokalnych, inwestycje),
 - sferę infrastrukturalną (instytucje oraz urządzenia infrastruktury technicznej, infrastruktura komunikacyjna, infrastruktura instytucjonalna),
 - sferę społeczną (uwarunkowania demograficzne, kapitał ludzki, kapitał społeczny, warunki życia, usługi i instytucje publiczne),
 - sferę przestrzenną (dostępność przestrzenna, stan i struktura osadnictwa, struktura przestrzenna, ład przestrzenny, wartość przestrzeni),
 - sferę regionalną ekosystemu (zasoby środowiska naturalnego, stan zanieczyszczenia, świadomość ekologiczna mieszkańców, rozwój infrastruktury ekologicznej).

Z powyższego, przykładowego podziału wynika, że przedsiębiorczość jest jedną ze składowych czynników potencjału endogenicznego województw, jednakże pozostałe elementy mają bardzo duży wpływ na przedsiębiorczość, jak i jej potencjał. Optymalne uwarunkowania tych czynników sprzyjają rozwojowi przedsiębiorczości, poprzez co wspomagają proces rozwojowy regionów oraz poziom ich konkurencyjności. Można również mierzyć szeroko rozumianą przedsiębiorczość na podstawie ich współczynników i zagęszczenia oraz ocenić ich tendencje.

Analiza porównawcza przedsiębiorczości w układzie regionów

Benchmarking jest to metoda, w której za narzędzie używa się porównywania z innymi jednostkami, według zasady „ucz się od innych”. B. Karlöf oraz S. Östblom twierdzą, że „porównywanie się z najlepszymi to ciągle systematyczny proces, polegający na konfrontowaniu własnej efektywności mierzonej produktywnością, jakością i doświadczeniem z wynikami przedsiębiorstwa i organizacji, które można uznać za wzór doskonałości” [Karlöf, Östblom 1995, s. 7].

Metoda ta pozwala określić, czy funkcje realizowane przez podmiot powinny być udoskonalane. Następny krok polega na odnalezieniu organizacji, która wykonuje podobne działania i osiąga nadzwyczajne dobre wyniki. Z kolei następnie należy wykonać dokładne pomiary, mające na celu wyjaśnienie, w jaki sposób dana organizacja osiąga tak dobre wyniki. Po tym całym procesie można rozpocząć proces doskonalenia, którego celem jest zmiana ukierunkowania podmiotu gospodarczego oraz rozwój organizacji. Jest to metoda, którą można zastosować nie tylko w firmach i organizacjach, jest ona również doskonałą metodą zarządzania rozwojem regionalnym, na podstawie porównania z innymi bardziej rozwiniętymi okręgami można uzyskać dobre wyniki oraz zmniejszać dysproporcje rozwojowe regionów.

Opierając się na przedstawionych założeniach, wybrano listę zmiennych, która pozwoli na szczegółowe opis zidentyfikowania zróżnicowania Polski pod względem przedsiębiorczości. Decydując się na analizę porównawczą potencjału przedsiębiorczego, autorzy zdecydowali się na pozyskanie zmiennych do badania strategicznego zmiennych dostępnych w sposób relatywnie łatwy i tani. Jednym z takich sposobów jest statystyka publiczna. Wybrane zmienne mogą nie tylko służyć do oceny stanu oraz trendów. Są to również podstawowe wyniki wprowadzenia strategii oraz ich wyniki. Tabela 1. przedstawia listę proponowanych zmiennych.

Tabela 1. Zmienne opisujące potencjał przedsiębiorczy

Lp.	Nazwa zmiennej
1.	Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na 1000 mieszkańców.
2.	Udział spółek handlowych w podmiotach gospodarki narodowej sektora prywatnego.
3.	Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 1000 mieszkańców.
4.	Udział firm średnich w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej.
5.	Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS.

Pierwsza zmienna, znajdująca się w tabeli 1., opisuje znaczące dla lokalnej gospodarki zjawisko, jakim jest podejmowanie się mieszkańców prowadzenia działalności gospodarczej na danym terytorium. Zmienna ta jest swoistego rodzaju fundamentem przedsiębiorczości. Większość osób wybiera najprostszą formę organizacji prawnej, czyli prowadzenia firmy jako osoba fizyczna. Naturalne więc jest to, że im więcej takich osób, tym większy potencjał przedsiębiorczy.

Należy podkreślić, że to przedsięwzięcie jest mało stabilne. Bardziej istotne z punktu widzenia procesów rozwojowych w województwie jest powstawanie spółek handlowych. W większości dzięki nim utrzymuje się klasa średnia. Istotnym wskaźnikiem rozwojowym jest również powstawanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Powiększają one potencjał wewnętrzny województwa (edogeniczny), wpływając pozytywnie zarówno na aktywność inwestycyjną, jak i promując nowoczesne standardy zarządzania.

Dość specyficzną grupą przedsiębiorstw, stymulujących rozwój regionalny, są przedsiębiorstwa średnie¹. To podmioty wystarczająco duże, aby włączać się w procesy innowacyjne, a jednocześnie prowadzenie ich działalności nie wymaga rozbudowanych systemów biurokratycznych, które mogą je ograniczać. Mają one z tego powodu znaczny wpływ na kreowanie działań badawczo-rozwojowych, wytwarzanie innowacji. Wykazują one również znaczącą dla gospodarki aktywność inwestycyjną. Należy podkreślić ostatni aspekt, ponieważ poprzez realizację inwestycji powiększa się potencjał majątkowy podmiotu, jak i wpływa to w znacznym stopniu na koniunkturę gospodarczą, a więc ma istotny wpływ z punktu widzenia wartości dodanej.

Benchmarking strategiczny jako narzędzie w zarządzaniu rozwojem regionów

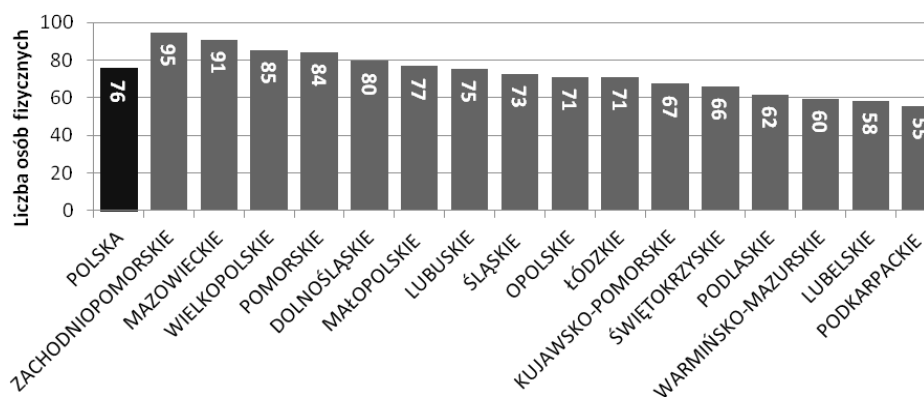
W niniejszym punkcie autorzy przedstawiają analizę porównawczą, poprzez którą oceniają zróżnicowanie przedsiębiorczości jako jednego z czynników rozwoju oraz przedstawiają województwa, które będą mogły służyć jak benchmarki dla innych regionów. Analiza będzie dotyczyła zmiennych zaproponowanych w tabeli 1. Porównanie dokonano na poziomie wszystkich województw w Polsce.

Pierwszą zmienną, odnoszącą się do przedsiębiorczości, będzie liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, jest to najprostszy

1. Pełną definicję przedsiębiorcy średniego zawiera m.in. Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej, w której stwierdza się, że jest to podmiot, który nie jest przedsiębiorcą mikro lub małym oraz przynajmniej w jednym z dwóch ostatnich lat obrotowych zatrudniał średniorocznie mniej niż 250 pracowników, osiągnął roczny obrót nieprzekraczający 50 milionów euro, a suma jego aktywów nie przekroczyła 43 mln euro (por. Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz.U. Nr 173, pozycja 1807).

sposób prowadzenia działalności organizacyjno-prawnej. Powszechna skłonność do samozatrudnienia jest niezwykle ważna z punktu widzenia rynku pracy, jak i tworzenia w dłuższym okresie wzrostu gospodarczego. Wartość pierwszego czynnika przedstawiającego liczbę osób fizycznych, prowadzącą działalność gospodarczą, różni się w każdym województwie. W województwie zachodniopomorskim jest on największy i wynosi 95 osób, to skutek położenia regionu nad morzem, dzięki czemu rozwinęło się wiele firm turystycznych oraz przemysłowych. Następnie plasuje się woj. mazowieckie – 91 osób, powodem tego jest koncentracja mobilnego kapitału w stolicy, dzięki czemu więcej ludzi prowadzi własne przedsiębiorstwa. Najmniej osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą znajduje się w lubuskim oraz na Podkarpaciu, kolejno 58 i 55 osób, tłumaczy się to tym że Podkarpacie jest regionem typowo rolniczym, dopiero rozwijającym się, natomiast lubuskie to region, który graniczy z Niemcami i z tego względu spora grupa ludzi pracuje po drugiej stronie granicy. Powyższa analiza dotyczyła stanu z 2012 roku. Warto podkreślić, iż już w pierwszej badanej zmiennej widać podział Polski na dwie strefy – tak zwanej części A (zachodniej) i B (wschodniej), powodowany zaszłością historyczną oraz migracją ludzi.

Wykres 1. Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na tys. mieszkańców w 2012 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych – www.stat.gov.pl).

Tabela 2. Liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą na tys. mieszkańców w stosunku do 1999 roku (dane w %).

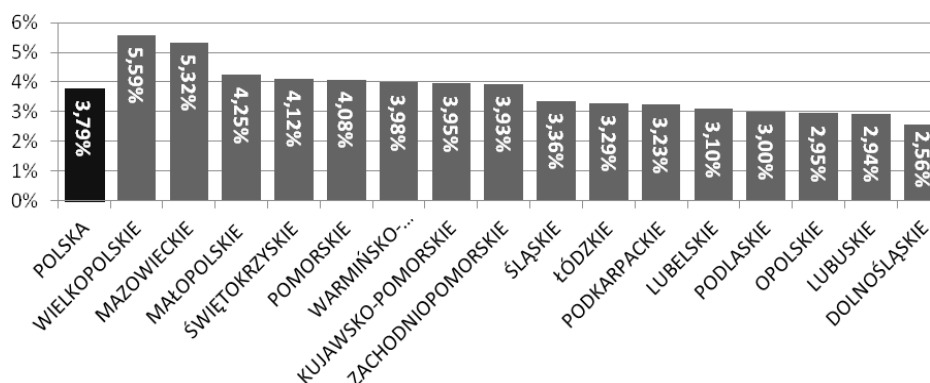
Jednostka terytorialna	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
POLSKA	100	103	108	112	116	115	115	115	116	118	117	121	118	120
ŁÓDZKIE	100	104	110	116	120	122	125	119	119	120	108	113	111	113
MAZOWIECKIE	100	102	102	108	112	112	114	114	117	121	118	123	119	121
MAŁOPOLSKIE	100	102	107	112	115	114	114	112	113	116	121	126	125	128
ŚLĄSKIE	100	103	108	113	114	115	114	113	113	113	114	121	117	119
LUBELSKIE	100	102	110	116	120	115	114	115	116	119	120	126	123	125
PODKARPACKIE	100	102	106	110	113	109	108	109	109	111	112	117	114	116
PODLASKIE	100	107	113	118	122	114	111	110	110	112	111	112	111	114
ŚWIĘTOKRZYSKIE	100	110	117	124	130	128	130	133	133	136	132	134	129	131
LUBUSKIE	100	102	106	110	111	111	115	119	119	112	110	114	111	113
WIELKOPOLSKIE	100	104	109	114	118	116	118	118	120	122	121	125	123	125
ZACHODNIOPOMORSKIE	100	107	111	115	118	118	121	122	122	123	124	124	119	119
DOLNOŚLĄSKIE	100	99	103	107	110	108	105	104	105	108	107	110	107	109
OPOLSKIE	100	104	111	116	119	120	124	127	131	133	131	138	135	136
KUJAWSKO-POMORSKIE	100	106	111	116	120	115	116	114	115	117	109	109	107	108
POMORSKIE	100	107	112	114	119	115	116	116	117	121	125	129	125	127
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	100	105	105	108	110	107	108	108	110	113	111	113	110	111

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych - www.stat.gov.pl).

Badania trendów w tym zakresie dokonano dla lat 1999–2012, we wszystkich badanych województwach na przestrzeni lat wartość ta wzrosła od 8 do 36%, największym wzrostem może się cieszyć województwo opolskie (36%) oraz świętokrzyskie (31%). Najmniejszy wzrost odnotowano w kujawsko-pomorskim (8%), był on spowodowany małą aktywnością mieszkańców oraz w dolnośląskim (9%) – skutkiem tego była już duża liczba osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą w 1999 roku.

Kolejną badaną zmienną będzie udział spółek handlowych w podmiotach gospodarki narodowej sektora prywatnego. Jest ona bowiem źródłem utrzymania sporej części klasy średniej. W 2013 roku największym wskaźnikiem cieszyła się wielkopolska (5,59%), następne miejsce zajęło województwo mazowieckie z wynikiem 5,32%. Spowodowane jest to dużą liczbą mieszkańców oraz centralnym położeniem w Polsce. Minimalny udział w kraju przypada na województwo lubuskie (2,94%), co wiąże się z najmniejszą liczbą mieszkańców oraz największą lesistością w Polsce. Ostatnie województwo dolnośląskie posiada 2,56% udziału spółek handlowych w podmiotach gospodarki narodowej sektora prywatnego, jest to spowodowane specjalizacją danego terenu na przedsiębiorstwa przemysłowe oraz usługowe.

Wykres 2. Udział spółek handlowych w podmiotach gospodarki narodowej sektora prywatnego w 2013 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych – www.stat.gov.pl).

Tabela 3. Udział spółek handlowych w podmiotach gospodarki narodowej sektora prywatnego odniesieniu do 1999 roku (dane w %).

Jednostka terytorialna	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
POLSKA	100	90	85	78	72	68	64	63	61	67	69	68	67	66	67
ŁÓDZKIE	100	90	83	79	71	69	68	65	63	67	70	70	70	66	66
MAZOWIECKIE	100	97	96	90	83	74	67	65	64	66	69	68	67	66	67
MAŁOPOLSKIE	100	95	86	76	70	69	67	66	65	68	70	69	69	67	68
ŚLĄSKIE	100	88	75	70	64	59	54	52	50	51	54	52	50	49	50
LUBELSKIE	100	91	90	87	79	77	76	74	74	78	78	81	81	80	82
PODKARPACKIE	100	96	94	84	76	75	72	68	63	57	57	57	57	58	57
PODLASKIE	100	101	102	95	88	88	88	89	87	94	98	96	94	93	95
ŚWIĘTOKRZYSKIE	100	101	112	109	113	112	106	105	101	117	116	116	117	110	112
LUBUSKIE	100	93	80	76	67	60	61	58	58	67	69	74	70	69	72
WIELKOPOLSKIE	100	97	98	90	84	82	78	76	74	77	78	75	78	78	79
ZACHODNIOPOMORSKIE	100	82	74	69	65	64	62	59	59	70	74	72	71	68	70
DOLNOŚLĄSKIE	100	61	54	46	42	38	35	34	33	39	39	37	37	36	36
OPOLSKIE	100	79	75	71	63	64	63	63	63	65	72	71	68	66	65
KUJAWSKO-POMORSKIE	100	97	101	91	82	78	73	75	74	82	80	80	79	78	79
POMORSKIE	100	89	90	84	76	72	69	70	71	86	90	89	90	87	89
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	100	97	95	85	84	83	81	78	77	92	96	98	97	99	102

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych - www.stat.gov.pl).

W latach 1999–2013 trendy udział spółek handlowych we wszystkich

województwach kształtowały się różnorodnie, większość regionów obniżyła wskaźnik w stosunku do 1999 roku, lecz dwa województwa zwiększyły swój udział, woj. świętokrzyskie o 12% oraz warmińsko-mazurskie o 2%. Największą tendencję spadkową odnotowano w woj. zachodniopomorskim – 64% oraz śląskim – 50%. Średnio wskaźnik w Polsce zmniejszył się w stosunku do 1999 roku powyżej 30%, głównym czynnikiem sprawczym jest zmiana specjalizacji województw oraz wzrost znaczenia przedsiębiorstw usługowych.

Trzecią zmienną jest niezwykle ważny czynnik, określający siłę konkurencyjności regionów oraz wpływający na wzrost gospodarczy, jest nim liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tysięcy mieszkańców. Dzięki środkom pochodzącym spoza granic Polski, podmioty mogą działać na większą skalę, rozwijać przedsiębiorstwo oraz działać w niepewnych warunkach. Wzrost tego wskaźnika jest więc bardzo istotnym aspektem dla województw. Tendencja w latach 2003–2012 we wszystkich regionach okazała się wzrostowa, lecz najbardziej znaczący wzrost odnotowało woj. Podlaskie – o 114%. Powodem tego była niewielka liczba przedsiębiorstw z tymże kapitałem w 2003 roku. Następnie na drugim miejscu znajduje się woj. mazowieckie oraz małopolskie, wzrost 96%. Najgorsze wyniki osiągnęły województwa warmińsko-mazurskie (10%) oraz opolskie (25%), najprawdopodobniej z powodu niewielkiej atrakcyjności terenu.

Tabela 4. Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. mieszkańców

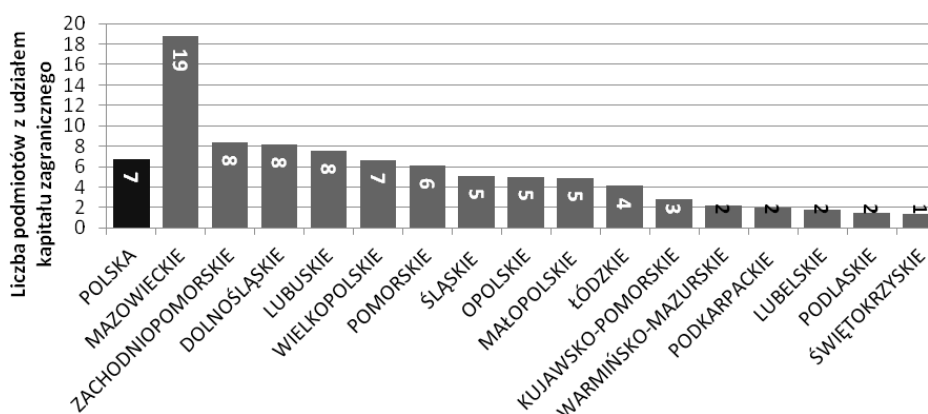
w odniesieniu do 2003 roku (dane w %).

Jednostka terytorialna	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
POLSKA	100	103	110	118	123	138	145	150	163	168
ŁÓDZKIE	100	108	112	124	128	136	144	148	164	168
MAZOWIECKIE	100	102	111	120	119	152	163	170	186	196
MAŁOPOLSKIE	100	104	112	132	136	152	168	176	188	196
ŚLĄSKIE	100	103	103	109	118	121	126	132	144	150
LUBELSKIE	100	100	107	107	107	107	107	114	114	129
PODKARPACKIE	100	100	108	117	117	125	133	133	150	167
PODLASKIE	100	114	114	129	143	157	157	171	186	214
ŚWIĘTOKRZYSKIE	100	100	92	100	100	100	108	108	108	108
LUBUSKIE	100	107	115	120	134	131	129	129	134	127
WIELKOPOLSKIE	100	103	105	110	113	146	149	154	164	169
ZACHODNIOPOMORSKIE	100	104	111	121	121	126	132	132	140	147
DOLNOŚLĄSKIE	100	105	109	117	122	126	133	134	140	141
OPOLSKIE	100	98	100	103	110	113	113	115	123	125
KUJAWSKO-POMORSKIE	100	105	110	115	125	130	135	135	140	140
POMORSKIE	100	105	115	124	132	134	139	134	144	149
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	100	95	95	95	85	100	110	105	110	110

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych - www.stat.gov.pl).

Wykres 3. Liczba podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tys. mieszkańców

w 2012 roku



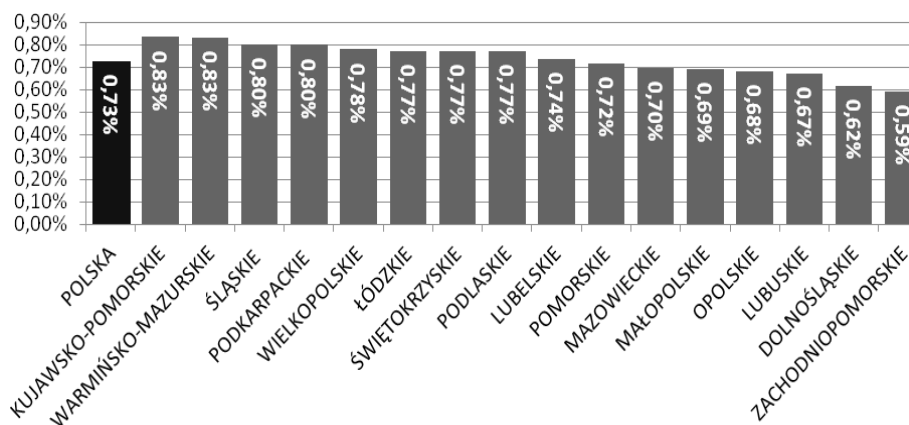
Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych – www.stat.gov.pl).

W 2012 roku największą liczbę przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego posiadało województwo mazowieckie (19 podmiotów), dystansując przy tym ponad dwukrotnie zachodniopomorskie (9), które zajmuje pod tym względem drugie miejsce. Najmniej atrakcyjnymi województwami okazały się podlaskie oraz świętokrzyskie, kolejno 2 i 1 przedsiębiorstwo z udziałem kapitału zagranicznego na 10 tysięcy mieszkańców. Spowodowane jest to koncentracją kapitału, w wyniku czego środki mobilne, pochodzące zza granic kraju, skupiają się w atrakcyjniejszych ośrodkach.

Przedostatnim badaniem czynnikiem będzie udział firm średnich w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej w latach 2002–2013. To również bardzo ważna zmienna dotycząca rozwoju gospodarczego, firmy są na tyle duże, aby brać udział w procesach inwestycyjnych oraz na tyle elastyczne, by dopasować się do zmian na rynku. Na poziomie województw w 2013 roku największy udział posiada województwo kujawsko-pomorskie z wynikiem 0,83% oraz warmińsko-mazurskie 0,80%. Najmniejszy wskaźnik udziału firm średnich posiada woj. dolnośląskie (0,62%) oraz zachodniopomorskie (0,59%), natomiast średnia w Polsce wynosiła 0,73%. Różnice tego wskaźnika pomiędzy województwami można tłumaczyć wielkością udziałów małych przedsiębiorstw, które są różne w danych regionach oraz działalnością dawnych fabryk powstałych w ubiegłym tysiącleciu.

Wykres 4. Udział firm średnich w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej

w 2013 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych – www.stat.gov.pl).

Tabela 5. Udział firm średnich w ogólnej liczbie podmiotów gospodarki narodowej w odnie-

sieniu do 2002 roku (dane w %).

Jednostka terytorialna	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
POLSKA	100	95	95	94	94	93	94	95	91	91	90	87
ŁÓDZKIE	100	96	97	96	102	102	101	108	101	102	97	94
MAZOWIECKIE	100	97	96	94	94	92	93	96	92	92	89	86
MAŁOPOLSKIE	100	95	96	96	96	94	94	92	89	87	87	84
ŚLĄSKIE	100	97	95	96	95	94	97	98	93	93	95	93
LUBELSKIE	100	94	97	97	95	94	93	93	89	90	96	93
PODKARPACKIE	100	93	96	95	94	94	101	100	96	97	97	95
PODLASKIE	100	93	96	96	97	96	99	99	97	97	102	97
ŚWIĘTOKRZYSKIE	100	96	94	92	91	91	91	95	94	94	94	92
LUBUSKIE	100	94	92	88	85	83	87	89	85	84	76	74
WIELKOPOLSKIE	100	96	96	95	94	91	92	93	88	88	86	83
ZACHODNIOPOMORSKIE	100	94	92	89	86	86	86	87	85	85	83	81
DOLNOŚLĄSKIE	100	94	94	93	92	92	93	94	90	88	89	86
OPOLSKIE	100	93	91	86	83	82	84	85	81	81	75	75
KUJAWSKO-POMORSKIE	100	92	94	94	95	96	98	104	101	101	101	97
POMORSKIE	100	92	94	93	92	92	93	91	87	87	89	86
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	100	96	96	98	96	96	94	97	94	92	86	84

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych – www.stat.gov.pl).

Tendencje w latach 2002–2013 były malejące niemal w każdym wojewódz-

twie, tylko nieliczne województwa przejawiały niewielki wzrost, a następnie spadek udziału. Najmniejszy spadek – 3% – dotyczy dwóch województw: podlaskiego oraz kujawsko-pomorskiego, powodem tego jest dobre prosperowanie firm średnich w tych regionach oraz niewielki wzrost firm małych. Największy spadek odnotowano w dolnośląskim oraz lubuskim, zmniejszając się kolejno o 25% i 26% udziału firm średnich, wynikiem tego jest prywatyzacja przedsiębiorstw, ich upadek oraz wzrost liczby firm małych.

Piątą i ostatnią zmienną dotyczącą przedsiębiorczości są nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca. Są one bowiem jednym z głównych czynników pozwalających na powstawanie innowacji, wielu ekonomistów twierdzi, iż stanowią one filar przedsiębiorczości. Powstają również dzięki nim działania badawczo-rozwojowe, które stymulują również potencjał rozwojowy. Analiza w latach 2002–2012 pozwoliła stwierdzić, iż każde województwo posiadało spory wzrost tego wskaźnika względem roku 2002. Na pierwszym miejscu uplasowało się woj. podkarpackie z 184% , następnie sąsiadujące z nim woj. lubelskie z 158% wzrostem. Skutkiem tego jest umiejętne wykorzystywanie programów unijnych oraz zarządzanie województwa w celu powiększenia swojego potencjału rozwojowego. Z kolei najmniejszy wzrost osiągnęło woj. mazowieckie (63%), które już w 2002 posiadało bardzo duże nakłady inwestycyjne na 1 mieszkańca.

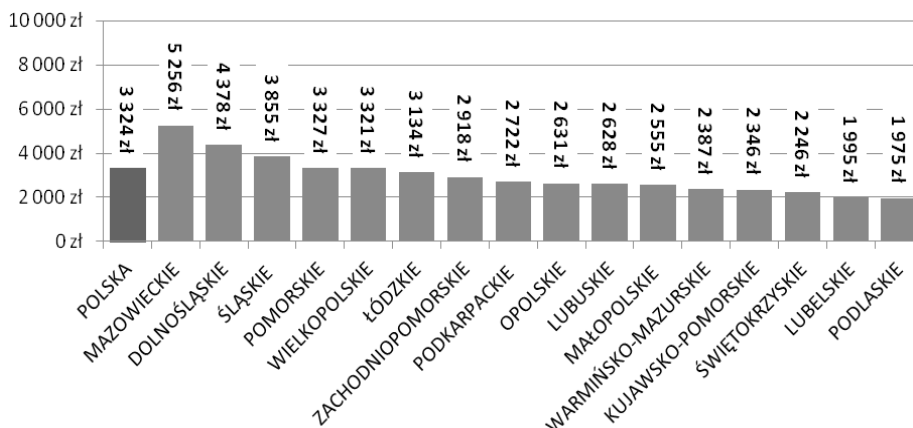
Tabela 6. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca w odniesieniu do

2002 roku (dane w %).

Jednostka terytorialna	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
POLSKA	100	104	116	126	150	189	213	189	179	206	201
ŁÓDZKIE	100	105	127	158	188	289	306	250	246	244	243
MAZOWIECKIE	100	99	111	116	129	162	185	160	165	173	162
MAŁOPOLSKIE	100	117	130	126	181	221	221	170	159	215	213
ŚLĄSKIE	100	104	108	119	159	201	216	194	168	209	214
LUBELSKIE	100	104	108	129	131	165	232	229	224	262	258
PODKARPACKIE	100	113	122	141	148	184	211	178	202	275	284
PODLASKIE	100	116	135	164	186	220	229	168	189	294	236
ŚWIĘTOKRZYSKIE	100	77	90	108	116	165	256	227	190	227	199
LUBUSKIE	100	119	127	139	144	213	191	182	181	238	207
WIELKOPOLSKIE	100	125	125	114	136	161	195	140	145	176	176
ZACHODNIOPOMORSKIE	100	108	145	134	193	179	238	188	194	207	244
DOLNOŚLĄSKIE	100	88	108	124	160	185	191	173	160	200	206
OPOLSKIE	100	101	132	152	150	209	219	257	257	270	257
KUJAWSKO-POMORSKIE	100	84	101	118	129	172	215	220	231	210	165
POMORSKIE	100	99	120	139	152	236	269	339	212	220	224
WARMIŃSKO-MAZURSKIE	100	112	115	167	196	202	225	186	169	213	249

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych - www.stat.gov.pl).

Wykres 5. Nakłady inwestycyjne w przedsiębiorstwach na 1 mieszkańca w 2012 roku



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: GUS (Bank Danych Lokalnych – www.stat.gov.pl).

W 2012 roku największy wskaźnik inwestycyjny posiadało woj. mazowieckie, aż 5 256 zł na osobę, zaraz za nim pojawiło się woj. dolnośląskie z wynikiem 4 378 zł. Jest to efekt rozwiniętej gospodarki w tych regionach, jak i ich strategii. Najslabiej prosperującym pod tym względem województwem okazało się województwo podlaskie, posiadające jedynie 1 975 zł nakładów inwestycyjnych na jednego mieszkańca. Powodem tak niewielkiego wyniku jest nieprawidłowe zarządzanie regionem oraz niestosowanie się do własnej strategii.

Podsumowanie i wnioski

Analiza porównawcza potencjału przedsiębiorczego w układzie regionalnym pozwala na wyciągnięcie kilku podstawowych wniosków. Po pierwsze należy stwierdzić, że Polska jest w dużym stopniu zróżnicowana, co zaprzecza polityki spójności UE, zarówno pod względem potencjału rozwojowego, jak i przedsiębiorczości. Widoczny jest podział na tzw. części A i B, czyli zachodnią, bardziej rozwiniętą oraz wschodnią, która nieco odstaje od swoich konkurentów. Powodowane to jest czynnikami historycznymi, gdzie w przeszłości większy potencjał rozwojowy posiadała zachodnia część Polski.

Po drugie województwo mazowieckie na podstawie analizy benchmarkingowej powinno być wybrane jako główny punkt odniesienia, ze względu na największe w Polsce PKB na mieszkańca oraz dodatnie saldo migracji ludności, gdzie w 2012 roku uzyskało najwięcej nowych mieszkańców. Po analizie porównawczej potencjału przedsiębiorczego w układzie regionalnym nale-

ży stwierdzić, że aby dorównać najlepszemu województwu w Polsce, należy zwiększyć liczbę osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą do 91 osób na 1000 mieszkańców. Należy także posiadać udział spółek handlowych na poziomie 5,32% w podmiotach gospodarki narodowej sektora prywatnego. Niezwykle ważnym aspektem jest również liczba podmiotów z kapitałem zagranicznym, Mazowsze posiada największą liczbę tychże organizacji – 19 firm, drugie województwo pod tym względem posiada tylko 9 takich jednostek na 10 tysięcy mieszkańców. Natomiast udział firm średnich na poziomie 0,70% znajduje się poniżej średniej krajowej. Trzeba podkreślić też, że to województwo posiada największe nakłady inwestycyjne w kraju, różnica pomiędzy nim a województwem podlaskim, które posiada najmniejsze nakłady, wynosi ponad 3 tysiące złotych na jednego mieszkańca.

Po trzecie, jednostki terytorialne posiadające stymulujące rozwój gospodarczy czynniki endogeniczne, nie zawsze mogą się równać z innymi, bardziej rozwiniętymi województwami. Wskutek koncentracji kapitału wiele czynników endogenicznych województw ustępuje regionom silniejszym od siebie, przykładem może być migracja mieszkańców województw, nieliczne województwa posiadają dodatnie saldo. Widać to również na przykładzie liczby prowadzonych działalności gospodarczych.

Podstawowym i ostatnim wnioskiem jest również taki, że poprzez kapitał mobilny, zróżnicowanie pomiędzy regionami ciągle się pogłębia. Silne rejony, takie jak Mazowsze, Małopolska czy Wielkopolska, ściągają w dużym stopniu tenże kapitał z pobliskich ośrodków, wskutek czego są jeszcze bardziej osłabione. W długoplanowej strategii województw o słabszym rozwoju gospodarczym zawsze pojawia się długoplanowy plan działań wyrównujący szanse województw, lecz pomimo pomocy UE oraz wykształcenia większego potencjału przedsiębiorczego, trudno będzie nadrobić dystans pomiędzy regionami.

Bibliografia

Drucker P.F. (1992), *Innowacje i przedsiębiorczość. Praktyka i zasady*, PWE, Warszawa.

Gralak A. (2006), *Rozwój regionalny – zagadnienia ogólne*, Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego, Wydział Leśny [online], <http://stary.wl.sggw.pl/units/zuolwrr/materialy/rozwoj/Rozwojregionalny.pdf>, dostęp: 25 maja 2014.

Karlof B., Ostblom S. (1995), *Benchmarking-Równaj do najlepszych*, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa.

Piecuch T. (2010), *Przedsiębiorczość. Podstawy Teoretyczne*, C.H. Beck, Warszawa.

Schumpeter J. (1960), *Teorie rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.

Strojny J. (2006), *Wielowymiarowość związku między przedsiębiorczością jako cechą osobowości przedsiębiorcy a działaniem małej i średniej firmy* (maszynopis pracy doktorskiej), Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.

Strojny J. (2009), *Zarządzanie przedsiębiorczością w małej i średniej firmie*, Oficyna Wydawnicza Politechnika Rzeszowska, Rzeszów.

Zioło Z. (red.) (2013), *Rola przedsiębiorczości w warunkach kryzysu gospodarczego*, Nowa Era, Kraków.

Inne źródła:

Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. Nr 173, pozycja 1807

Urszula Widelska

Politechnika Białostocka

Zdolności relacyjne uczelni wyższej z perspektywy przedsiębiorstw branży maszynowej (na przykładzie województwa podlaskiego)

Relational capabilities of higher education from the perspective of engineering industry enterprises (on the example of Podlasie Province)

Abstract: Relational capabilities refer to the sum of the relationships of the university with entities in the environment, rather than to a single relationship between two organizations. It belongs also to the category of dynamic capabilities, the essence of which is continuous learning and improvement, in order to adapt to changing environmental conditions. The main aim of this article is to present the relational context of cooperation between the educational institution and the enterprise. As the main determinant of cooperation between higher education relational capabilities were recognized. As an example the engineering industry has been selected. The presented empirical material has been collected as a part of a wider project carried out by a team of the Institute of Research and Analysis VIVADE, of which the author is the member.

Key-words: relational capabilities, relation between higher education and enterprises, determinants of relational capabilities, engineering industries.

Wstęp

Współcześnie budowanie więzi pomiędzy organizacjami determinowane jest ich zdolnościami relacyjnymi. W literaturze przedmiotu odnosi się je najczęściej do relacji międzyorganizacyjnych związanych z tworzeniem wartości,

przepływem wiedzy lub też możliwością wejścia na nowe rynki. Zdolności relacyjne postrzegane są także jako główne źródło wzmacniania potencjału konkurencyjnego podmiotów, pozostających we wzajemnych interakcjach [Ferrer, Hayland, Bretherton 2009, s. 197]. Sfera nauki i praktyki w takich interakcjach pozostaje. Współpraca z przedsiębiorstwem jest postrzegana jako kluczowa wyróżniająca kompetencja szkoły wyższej. Posiadanie wypracowanego modelu kooperacji z uczelnią może wpływać na wzmacnianie kapitału wiedzy przedsiębiorstwa, doskonalenie oferty oraz wzmacnianie wizerunku. Pomimo istnienia niebudzących wątpliwości korzyści, wynikających ze współpracy nauki i praktyki, dostrzega się wyraźne bariery kooperacyjne.

Celem artykułu jest ukazanie relacyjnego kontekstu współpracy pomiędzy uczelnią wyższą a przedsiębiorstwem. Za główną determinantę współpracy uznane zostały zdolności relacyjne uczelni. We wnioskowaniu przyjęto perspektywę przedsiębiorstw maszynowych w województwie podlaskim. Analizę poparto wynikami badań ilościowych i jakościowych zrealizowanych w 2013 przez IBiA VIVADE sp. z o.o., w ramach badań losów zawodowych absolwentów szkół powiązanych z branżą maszynową, których współrealizatorem była autorka niniejszego opracowania [Moczydłowska 2013].

Uwarunkowania budowania zdolności relacyjnych uczelni wyższej w kontekście współpracy z praktyką gospodarczą

Zdolność relacyjną określa się jako umiejętność współdziałania konkretnej organizacji z innymi aktorami otoczenia, umożliwiającą dostęp do zewnętrznej wiedzy i przyspieszającą jej transfer. Zdolność relacyjna odnosi się do sumy relacji firmy z aktorami otoczenia, a nie do pojedynczej relacji między dwiema organizacjami. Należy ona także do kategorii dynamicznych kompetencji, których istotą jest nieustanne uczenie się i doskonalenie, w celu dostosowania do zmiennych warunków otoczenia [Ciszewska-Mlinaric, Mlinaric, Oblój 2011, s. 23]. Z punktu widzenia uczelni jednym z ważnych aktorów otoczenia są przedstawiciele praktyki gospodarczej. Wynika to przede wszystkim z roli, jaką odgrywają uczelnie wyższe w rozwoju społeczno-gospodarczym. Misją szkolnictwa wyższego jest m. in. tworzenie powiązań krajowego środowiska akademickiego z globalną wspólnotą akademicką i intelektualną, a także z krajowymi i zagranicznymi przedsiębiorstwami oraz instytucjami publicznymi, rozwijanie kontaktów z otoczeniem społecznym i gospodarczym w celu tworzenia i komercjalizacji innowacji. W wizji szkolnictwa wyższego do 2020 roku [Ernst&Young, IBNGR 2009, ss. 4–5]:

1. Pracodawcy pomagają uczelniom w identyfikowaniu kwalifikacji i wiedzy potrzebnej na rynku pracy. Dyplom licencjata i inżyniera jest przez pracodawców uznawany za wiarygodny dyplom ukończenia studiów wyższych, potwierdzający przygotowanie do podjęcia pracy zawodowej.
2. Absolwenci pomagają uczelniom rozpoznawać potrzeby rynku pracy oraz przyciągać studentów, a uczelnie pomagają absolwentom podnosić kwalifikacje w ramach programów „edukacji przez całe życie”.
3. Studenci mają szerokie możliwości dostosowywania profilu studiów do swoich zdolności i zainteresowań oraz kształtującej się w trakcie studiów wizji kariery zawodowej. Odbывают praktyki zawodowe organizowane przez uczelnie we współpracy z pracodawcami.

Pracodawcy są trwałym elementem fundamentu, na którym opiera się współczesny model uczelni wyższej. Można stwierdzić, iż w uczelni w coraz większym stopniu zaczynają równoważyć się proporcje pomiędzy nauką oraz odpowiedzialnie prowadzoną dydaktyką, ukierunkowaną na potrzeby rynku pracy. Okazuje się, iż realizacja misji szkoły wyższej w zakresie budowania relacji z praktyką gospodarczą jest problematyczna. Powstaje pytanie, kto pełni rolę oferenta, a kto klienta w ramach wytwarzających się więzi. Odpowiedź nie jest oczywiście jednoznaczna. Trudność we wzajemnych relacjach polega na tym, iż obydwie strony, dla uzyskania pełnego efektu współpracy muszą pełnić dwie role jednocześnie. Ważna w tym zakresie jest nie tylko identyfikacja potrzeb każdej ze stron, ale przede wszystkim korzyści, jakie mogą wynikać z obopólnej współpracy. Okazuje się, iż występują zdecydowane różnice w postrzeganiu tych korzyści. W opinii przedsiębiorców współpraca z uczelnią wyższą może mieć pozytywny wpływ na [Bryła, Jurczyk, Domański 2006, s.14]:

- zmniejszenie kosztów działalności,
- podniesienie jakości kapitału ludzkiego,
- wykorzystanie uczelni jako źródła idei,
- promowanie wizerunku firmy jako atrakcyjnego partnera,
- stworzenie sieci kontaktów ze środowiskiem akademickim,
- rozwój nowych produktów i usług,
- pomoc praktykantów w rozwiązywaniu problemów firmy.

Dla uczelni współpraca z praktyką gospodarczą może wywrzeć pozytywny wpływ na [Bryła, Jurczyk, Domański 2006, s. 15]:

- zwiększenie rozpoznawalności wśród pracodawców i kandydatów,
- poprawę jakości kształcenia i badań,
- korzyści finansowe,
- wypełnienie zobowiązań prawnych.

Obecnie to pracownicy akademicki s ą bardziej zainteresowani wsp ółprac ą z praktyk ą gospodarcz ą ni ¼ biznes z nauk ą. Jak pokazuj ą wyniki bada ń przeprowadzonych w s ród pracowników naukowych i przedstawicieli ¼ycia gospodarczego, a ¼ 98% pracowników akademickich wyrazi ło gotowo s ć wsp ółpracy na rzecz przedsi ębiorstw, ale tylko 40% pracodawc ów zadeklarowa ło ch ęć wsp ółpracy ze s rodowiskiem akademickim [UE Katowice 2010, s. 9]¹. Przyczyn ą takiego stanu rzeczy jest silne wyizolowanie tych dw óch sfer aktywno s ći. Pracodawcy dostrzegaj ą niedostosowanie program ów ksza ³cenia do wymog ów rynku pracy, a prowadzone na uczelniach badania naukowe jako odbiegaj ące od rzeczywistych potrzeb praktyki gospodarczej. Przedstawiciele uczelni wy ¼szych z kolei wskazuj ą na ma łą otwarto s ć przedsi ębiorc ów nie tylko na wsp ółprac ę, ale tak ¼e ich ewentualn ą partycypac ę w prowadzonych przedsi ęwzi ęciach badawczych. Wielu przedsi ębiorc ów deklaruje, i ¼ nie widzi potrzeby wsp ółpracy z uczelniami wy ¼szymi [por. MNSiW 2011]. Taki stan rzeczy potwierdza tak ¼e niski odsetek przedsi ębiorstw wsp ółpracuj ących ze szkolnictwem wy ¼szym. Spo s ród firm kooperuj ących w zakresie dzia ³alno s ći innowacyjnej w latach 2009–2011 ze szko ³ami wy ¼szymi, jako najbardziej korzystn ą dla ich dzia ³alno s ći innowacyjnej, ocenia ło jedynie 12,2% przedsi ębiorstw przemys ³owych i 8,2% przedsi ębiorstw z sektora us ³ug. W przypadku wsp ółpracy z instytutami badawczymi warto s ći te wynios ły odpowiednio 14,6% i 2,9%. Wsp ółpraca z sektorem nauki jest ni ¼ej oceniana przez przedsi ębiorc ów ni ¼ na przyk ³ad wsp ółpraca z dostawcami wyposa ¼enia, materia ³ów, komponent ów i oprogramowania [MNSiW 2013, s. 6]. Powy ¼sze dane pokazuj ą, i ¼ nie zosta ³ do tej pory wyksza ³cony model wzajemnej wsp ółpracy. Wi ększe zdolno s ći relacyjne to budowanie wsp ółpracy opartej na d ³ugookresowych zwi ązkach. W zakresie wsp ółpracy nauki i praktyki chodzi w ³a s nie o budowanie wieloletnich ram wsp ółpracy, a nie opieranie wzajemnych relacji na przedsi ęwzi ęciach sporadycznych i jednorazowych. Wsp ółprac ę nauki i praktyki trzeba rozpatrywa ć bardziej w aspekcie instytucjonalnym ni ¼ w kategoriach pojedynczych przedsi ęwzi ęć realizowanych indywidualnie na rzecz praktyki gospodarczej przez pracowników naukowych. Zdolno s ći relacyjne s wiadc ą o umiej ętno s ći budowania wsp ółpracy, prowadzonej w spos ób umo ¼liwiaj ący osi ąganie korzy s ći dla ka ¼dej ze stron wymiany. Niew ątpli-

1. *Model wsp ółpracy uczelni z otoczeniem biznesowym*, Publikacja opracowana w ramach projektu „University-business cooperation: feasibility study”, realizowanego przez Uniwersytet Ekonomiczny Katowicach przy wsp ółpracy z partnerami norweskimi: Norwegian University of Science and Technology oraz Harstad University College. Projekt zosta ³ zrealizowany przy wsparciu udzielonym przez Islandi ę, Liechtenstein i Norwegi ę, poprzez dofinansowanie ze s ródk ów Mechanizmu Finansowego Europejskiego Obszaru Gospodarczego oraz Norweskiego Mechanizmu Finansowego w ramach Funduszu Stypendialnego i Szkoleniowego, 2010.

wą korzyścią dla przedsiębiorstw ze współpracy z sektorem nauki jest możliwość pozyskiwania nowej wiedzy oraz wzrost prestiżu społecznego, a przez to wzmacnianie potencjału innowacyjnego [Pluta-Olearnik 2009, s. 103]. Dla uczelni, współpraca z praktyką gospodarczą może oznaczać budowanie kompetencji wyróżniających. Trwała współpraca z przedsiębiorstwem jest ważnym czynnikiem budowania wizerunku instytucji edukacyjnej poprzez odbiór jej oferty jako praktycznie użytecznej.

Przesłanką zdolności relacyjnych uczelni w kontekście współpracy z praktyką gospodarczą jest budowanie współpracy, opartej na unifikacji celów i korzyści z niej płynących – jednocześnie dla każdej ze stron. Z punktu widzenia uczelni przedsiębiorstwo ma być nie tylko partnerem, ale trwałą i integralną częścią wspólnie realizowanych przedsięwzięć. Dla przykładu, poprzez współpracę z przedsiębiorstwami uczelnia może dokładnie nakreślić własny kierunek rozwoju, wzmocnić praktyczną wiedzę nauczycieli akademickich, a tym samym doskonalić poziom jakości kształcenia. W przypadku uczelni technicznych współpraca z przedsiębiorstwem jest gwarantem kształcenia inżynierskiego, odpowiadającego aktualnemu poziomowi rozwoju technologicznego. Zezwolenie na partycypację przedsiębiorstw w tworzeniu programów nauczania w szkole wyższej zwiększa atrakcyjność jej absolwentów z punktu widzenia rynku pracy. W konsekwencji tak skonstruowane zasady wzajemnej współpracy obniżają koszty działalności przedsiębiorstwa w zakresie pozyskiwania wykwalifikowanych pracowników czy wprowadzenia nowego produktu [Jinnan, Fengchun 2008, s. 2].

Proces kształtowania zdolności relacyjnych uczelni wyższej w kontekście współpracy z praktyką gospodarczą powinien uwzględniać także ryzyko kooperacyjne w postaci [Dan 2013, s. 69]:

- ryzyka koordynacyjnego i informacyjnego, wynikającego najczęściej z różnic w systemach zarządzania uczelnią i przedsiębiorstwem,
- kosztów dodatkowych, będących konsekwencją wysokiego stopnia biurokratyzacji uczelni,
- ustanowienia własności dla wyników wspólnie realizowanych badań.

Kształtowanie zdolności relacyjnych uczelni postrzeganych jako umiejętność współpracy z przedsiębiorstwem jest procesem trudnym i złożonym. Należy go rozpatrywać zarówno w wymiarze organizacyjnym, jak i ekonomicznym. Kooperacja z praktyką gospodarczą jest jednym z filarów, na których opiera się funkcjonowanie szkoły wyższej. Zdolność uczelni do budowania relacji z praktyką gospodarczą powinna polegać na wypracowaniu modelu współpracy długookresowej i obopólnie korzystnej. Przywołując koncepcję marketingu relacyjnego, współcześnie klient nie jest tylko nabywcą oferty, stanowi on zasób organizacji. W przypadku uczelni przedsiębiorstwo powin-

no być traktowane nie tylko w kategoriach kooperanta, ale potencjału organizacji, podobnie jak społeczność akademicka czy kadra naukowo-dydaktyczna. Widoczne bariery we współpracy pomiędzy nauką a praktyką zmniejszają zdolności relacyjne uczelni wyższych, będących głównymi dysponentami wiedzy, nie zawsze atrakcyjnej z punktu widzenia przedsiębiorstwa.

Ocena zdolności relacyjnych uczelni wyższych w świetle wyników badań wśród podlaskich przedsiębiorców sektora maszynowego – wybrane aspekty

Oceny zdolności relacyjnych uczelni wyższych dokonano w oparciu o wyniki badań losów zawodowych absolwentów szkół ponadgimnazjalnych i wyższych kształcących w zawodach technicznych i inżynierskich związanych z branżą maszynową, którzy ukończyli naukę w latach 2010–2012, a przeprowadzonych na zlecenie Wojewódzkiego Urzędu Pracy w Białymstoku w ramach Podlaskiego Obserwatorium Rynku Pracy i Prognoz Gospodarczych [Moczydłowska 2013]. Głównym celem przedsięwzięcia badawczego było m.in. określenie zgodności zatrudnienia absolwentów z wyuczonym zawodem oraz specjalnością, ocena kompetencji absolwentów, w tym ich przygotowania praktycznego do pracy zawodowej oraz określenie poziomu zgodności kompetencji absolwentów badanych kierunków z oczekiwaniami pracodawców. Wśród celów szczegółowych należy wymienić m.in.: pozyskanie aktualnej, syntetycznej informacji na temat szkół ponadgimnazjalnych i wyższych, kształcących w zawodach branży maszynowej, określenie głównych determinant wyboru kierunku i poziomu nauki oraz ścieżek kariery zawodowej absolwentów badanych kierunków, ocenę jakości kształcenia na poszczególnych poziomach kształcenia zawodowego będącego przedmiotem badania oraz zidentyfikowanie głównych barier utrudniających absolwentom badanych kierunków i poziomów kształcenia efektywne poszukiwanie i pozyskiwanie pracy. W ramach przedsięwzięcia przeprowadzono badania ilościowe wśród pracodawców zatrudniających absolwentów badanych kierunków. Populację generalną stanowiły podmioty gospodarcze województwa podlaskiego, sklasyfikowane w dziale 28, 29 i 30 PKD 2007. Respondentami badania były osoby zarządzające przedsiębiorstwem/instytucją, właściciele, członkowie zarządu, wyższa kadra menedżerska, dyrektorowe HR. Łączna planowana liczebność próby wynosiła 120 pracodawców. Badania z pracodawcami zostały przeprowadzane za pomocą techniki ankiety telefonicznej (CATI) oraz techniki ankiety elektronicznej (CAWI). Zakres badań wśród pracodawców obejmował m.in.:

- poznanie opinii o sile „marek” podlaskich szkół i uczelni (które szkoły, uczelnie najlepiej przygotowują absolwentów do pracy zawodowej),
- ocenę znaczenia kierunku i poziomów kształcenia w procesie rekrutacji absolwentów,
- zbadanie wizerunku podlaskiego szkolnictwa wyższego z perspektywy pracodawców,
- poznanie oczekiwań pracodawców pod adresem absolwentów szkół ponadgimnazjalnych i wyższych badanych kierunków,
- ocenę absolwentów wybranych kierunków i jakości ich przygotowania do pracy zawodowej przez podlaskie szkoły i uczelnie,

W ramach badań jakościowych przeprowadzono 20 indywidualnych wywiadów pogłębionych IDI z reprezentantami kadry zarządzającej firmami branży maszynowej. Przeprowadzono także zogniskowany wywiad grupowy FGI, w którym uczestniczyło 10 przedstawicieli kluczowych przedsiębiorstw branży maszynowej w województwie podlaskim.

Wyniki badań pozwoliły na ocenę zdolności relacyjnych uczelni wyższych, kształcących na potrzeby przedsiębiorstw sektora maszynowego, głównie w kontekście zaspakajania ich potrzeb zatrudnieniowych. Przedsiębiorcy odnieśli się do umiejętności współdziałania uczelni z przedsiębiorstwami, uwzględniając nie tylko wspólnie realizowane projekty, ale mając na uwadze potencjał uczelni, ukierunkowany na kształtowanie absolwentów wyposażonych w wiedzę i umiejętności potrzebne do wzmacniania zasobów intelektualnych organizacji. Traktując zdolności relacyjne uczelni jako umiejętność jej współdziałania umożliwiającą dostęp do zewnętrznej wiedzy i przyspieszającą jej transfer, to poziom wymiany tej wiedzy pomiędzy szkołą wyższą a praktyką gospodarczą w sektorze maszynowym w województwie podlaskim nie jest zadowalający. Chodzi tu szczególnie o zakres wiedzy, w jaki wyposażany jest absolwent podejmujący pracę w przedsiębiorstwie, które w procesie zatrudnieniowym jest niejednokrotnie zmuszane doskonalić tę wiedzę.

W procesie badań ilościowych przedsiębiorcy ocenili w skali pięciostopniowej poziom przygotowania absolwentów szkół wyższych kierunków, związanych z branżą maszynową, do praktycznego wykonywania zawodu (patrz tabela 1).

Tabela 1. Stopień przygotowania absolwentów szkół wyższych kierunków związanych z branżą maszynową do praktycznego wykonywania zawodu w opinii pracodawców

Kierunek kształcenia Bardzo dobrze		Stopień przygotowania do praktycznego wykonywania zawodu				
		Raczej dobrze	Ani dobrze, ani źle	Raczej źle	Bardzo źle	Średnia
Inżynier elektroniki i telekomunikacji	8%	25%	58%	0%	8%	3,25
Inżynier zarządzania i inżynierii produkcji	10%	32%	39%	19%	0%	3,32
Inżynier biomedycyny	11%	56%	22%	11%	0%	3,67
Inżynier automatyki i robotyki	7%	62%	22%	9%	0%	3,67
Inżynier elektro-technik	14%	48%	32%	7%	0%	3,68
Inżynier mechaniki i budowy maszyn	23%	30%	45%	2%	0%	3,74

(N = 120)

Źródło: J.M. Moczydłowska (red.) (2012), *Podlaski absolwent. Analiza losów zawodowych absolwentów szkół ponadgimnazjalnych i wyższych województwa podlaskiego, kształcących w zawodach powiązanych z branżą maszynową*, WUP Białystok, s. 132.

Stopień przygotowania absolwentów do praktycznego wykonywania zawodu oceniony został przez pracodawców jako średni. Oceny przedsiębiorców kształtowały się na poziomie 3,25–3,74. Stosunkowo wysoki odsetek respondentów wskazał ocenę „ani dobrze, ani źle”, co świadczy o tym, iż wiedza, w jaką wyposażani są absolwenci nie w pełni zadowala pracodawców. Z opinii wyrażonych przez przedsiębiorców wynika, iż stosunkowo najlepiej przygotowani są absolwenci kierunku inżynier mechaniki i budowy maszyn. Badania jakościowe także potwierdziły, iż system kształcenia na uczelniach wyższych nie w pełni pozwala na sprostanie oczekiwaniom rynku pracy. Wiedza, w jaką wyposażani są absolwenci, nie zawsze odpowiada zapotrzebowaniu wyrażanemu przez przedsiębiorców. W opinii respondentów wynika to ze złożonej misji, jaką pełnią polskie uczelnie, także techniczne. Występuje wyraźna rozbieżność pomiędzy tym, czego od nauczycieli akademickich oczekują władze uczelni, a tym czego oczekuje od nich rynek pracy i praktyka gospodarcza. Taka dysproporcja priorytetów ogranicza rentowność relacji pomiędzy sferą nauki i praktyki. Pracodawcy, szczególnie w odniesieniu do absolwentów uczelni wyższych, oczekują kształcenia interdyscyplinarnego. W ich opinii może to być o wiele lepszym rozwiązaniem niż późniejsze doksztalcenie nowych pracowników przez wyspecjalizowane firmy szkoleniowe. Przedsiębiorcy dostrzegają, podobnie jak w przypadku absolwentów niższego poziomu

edukacji, brak ukształtowanych kompetencji społecznych i interdyscyplinarnych, co zmniejsza szanse absolwentów na zatrudnienie i asymilację w miejscu pracy. Szczególnie w opinii pracodawców system szkolnictwa wyższego w województwie podlaskim nie zawsze odpowiada rzeczywistym potrzebom regionu. Przedsiębiorcy zdają sobie sprawę z ograniczeń ustawowych i administracyjnych, zmniejszających intensywność współpracy sfery nauki i praktyki, jednak uważają też, że silna determinacja i zaangażowanie obu stron powinno ten stan rzeczy zmienić. Przedsiębiorcy wskazywali przypadki współpracy, polegającej na podejmowaniu wspólnych przedsięwzięć w zakresie nowoczesnych technologii. Zdarzało się także, że pracownicy akademicy wspierali proces rekrutacji w przedsiębiorstwie. W toku badań jakościowych wyrażono opinię, iż nie został wypracowany model współpracy pomiędzy nauką a praktyką. Dzisiejsza rzeczywistość bardziej obnaża różnice w podejściu do realizacji określonych celów niż perspektywę wspólnych rozwiązań. Ten stan rzeczy wpływa także na jakość absolwentów, ponieważ wiedza przekazywana w toku studiów nie jest w pełni sprzężona z oczekiwaniami przyszłych pracodawców. Wskazano, iż aby zmienić ten stan rzeczy, należy dążyć do indywidualizacji kontaktów pomiędzy reprezentantami praktyki gospodarczej i nauki. Należy również rozważyć możliwość zinstytucjonalizowania współpracy poza uczelniami. Wskazano, iż w interesie uczelni wyższych, ale także pracodawców, leży intensyfikacja systemu promocji regionalnych szkół wyższych, ponieważ coraz częściej zdarza się, iż zdolni absolwenci szkół średnich wyjeżdżają do innych ośrodków w kraju, żeby tam się dalej kształcić.

Każdy z uczestniczących w badaniach jakościowych przedsiębiorców potwierdził, iż zwracał się do uczelni wyższej z zamiarem realizacji określonego przedsięwzięcia. Poza tym niejednokrotnie na młodych nauczycieli akademickich nakładany jest obowiązek odbywania stażu w przedsiębiorstwie, co bez wątplenia przedkłada się na jakość kształcenia. W opinii uczestników badań panelowych, takie działania powinny być już standardem. Podkreślono, iż w podlaskich uczelniach wyższych są przedstawiciele nauki silnie zaangażowani w realizację wspólnych przedsięwzięć. W toku dyskusji odniesiono się również do kwestii dydaktyki na uczelniach. Przedsiębiorcy liczą na jej uprzątnięcie. Wyrazili również gotowość partycypacji w tworzeniu programów przedmiotów o charakterze zawodowym.

Na podstawie przeprowadzonych badań, zdolności relacyjne podlaskich uczelni, kształcących w zawodach powiązanych z branżą maszynową, z perspektywy przedsiębiorców reprezentujących ów sektor, należy uznać za niskie. Jednym z symptomów ograniczających zdolności relacyjne uczelni jest – w opinii przedsiębiorców – niezadowalająca dbałość uczelni w zakresie intensyfikacji aktywności zawodowej absolwentów już w toku studiów. Zwróco-

no uwagę, iż taka aktywność, polegająca na realizacji staży, praktyk, uczestniczeniu w kołach naukowych i projektach może spowodować większe szanse na rynku pracy. O ile w przypadku szkół ponadgimnazjalnych niedostatecznie zadowalający jest poziom zaangażowania doradców zawodowych, o tyle w przypadku szkół wyższych większego zaangażowania powinno się oczekiwać od biur karier. W opinii badanych ich rola jest wciąż niedostateczna.

Zakończenie

Przykład przedsiębiorstw branży maszynowej w województwie podlaskim potwierdza silną współzależność szkół wyższych i praktyki gospodarczej. Wzmacnianie zdolności relacyjnych uczelni wyższych jest ważne z punktu widzenia budowania intelektualnego potencjału przedsiębiorstwa. Wymaga to jednak intensyfikacji procesu wymiany wiedzy, nie tylko w obszarze nowoczesnych technologii, ale wiedzy o potrzebach zatrudnieniowych przedsiębiorstw, bowiem nie tylko firmy, ale także uczelnie są odpowiedzialne za współtworzenie rynku pracy. Oczywiście kontekst zdolności relacyjnych zdecydowanie wykracza poza kontekst potrzeb zatrudnieniowych. Należy wskazać również partycypację uczelni wyższych we wzmacnianiu konkurencyjności przedsiębiorstw w procesie podejmowania wspólnych przedsięwzięć innowacyjnych czy działań ukierunkowanych na wzmacnianie ich wizerunku.

Bibliografia

- Analiza wyzwań, potrzeb i potencjałów* (2013), MNSiW, Warszawa.
- Barierzy współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych* (2011), MNiSW, Warszawa.
- Bryła P., Jurczyk T., Domański T. (2006), *Korzyści współpracy uczelni wyższych z otoczeniem gospodarczym – próba typologii*, „Marketing i Rynek”, nr 4.
- Ciszewska-Mlinaric M., Mlinaric F., Oblój K. (2011), *Zdolność relacyjna, kompetencje organizacyjne i wyniki finansowe małych i średnich firm słoweńskich*, „Master of Business Administration”, nr 4.
- Dan M.C. (2013), *Why Should University and Business Cooperate? A Discussion of Advantages and Disadvantages*, “International Journal of Economic Practices and Theories”, Vol. 3, No. 1.
- Ferrer M., Hayland P., Bretherton P. (2009), *The role of relational capabilities in developing the capacity for supply chain innovation*, In: Proceedings of the 7th AN-ZAM Operations, Supply Chain and Services Management Symposium, 8 – 10 June, Adelaide, Australia.
- Jinnan Ch., Fengchun S. (2009), *Strengthening Cooperation Between University And Enterprise to Develop Continuing Engineering Education*, IACEE 11th World Conference on Continuing Engineering Education.
- Misja, wizja i cele strategiczne szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020 roku* (2009), Ernst&Young, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.
- Moczydłowska J.M. (red.) (2012), *Podlaski absolwent. Analiza losów zawodowych absolwentów szkół ponadgimnazjalnych i wyższych województwa podlaskiego kształcących w zawodach powiązanych z branżą maszynową*, WUP Białystok.
- Model współpracy uczelni z otoczeniem biznesowym* (2010), Uniwersytet Ekonomiczny Katowicach.
- Pluta-Olearnik (red.) (2009), *Przedsiębiorcza uczelnia i jej relacje z otoczeniem*, Difin, Warszawa.

Mirośław Wypych

Spółeczna Akademia Nauk

Kredytowanie przedsiębiorstw przemysłowych w warunkach spowolnienia gospodarczego

Lending industrial enterprises in the economic downturn circumstances

Abstract: The consequences of the crisis in global financial markets has not spared Poland as well. Due to the demand reduction companies were forced to limit the usage of their production potential and to cancel part of their investment plans. This was reflected in the relationship between the enterprises and the banking sectors, specifically in less interest in credit products. The purpose of submitted paper is to assess the impact of macroeconomic destabilization conditions of business enterprises on changes in the level and structure of loans as a source of companies financing. The object of analysis are companies form processing industry sector in 2008–2012 period. The results of analysis clearly show that loans are becoming less popular as operating and investment financing source during economic downturn. It can be assumed that the managers of enterprises pay more attention to financial risk and decide to reduce the financial lever usage. The factors determining such kind of decisions are: limited availability of attractive investment projects, tightening of lending policy by banks and relatively good financial performances which are reflected in high level of net profit.

Key-words: economic downturn, companies financing.

Wstęp

Konsekwencje kryzysu na rynkach finansowych, którego pierwsze objawy zaobserwowano w połowie 2007 roku w Stanach Zjednoczonych i który stosunkowo szybko rozprzestrzenił się na rynki finansowe innych państw, znajdując

przełożenie na sferę realną, nie ominęły także Polski. Negatywne następstwa sytuacji kryzysowej odczuły zwłaszcza rynek kapitałowy oraz podmioty prowadzące działalność gospodarczą. Z powodu ograniczeń popytowych przedsiębiorstwa zmuszone zostały do zmniejszenia stopnia wykorzystania mocy wytwórczych i częściowej rezygnacji z realizacji zamierzeń inwestycyjnych. Znalazło to odzwierciedlenie między innymi w relacjach między sektorem przedsiębiorstw i sektorem bankowym, a konkretnie w mniejszym niż wcześniej zainteresowaniu kredytami. Celem artykułu jest ocena wpływu destabilizacji makroekonomicznych uwarunkowań funkcjonowania podmiotów gospodarczych na zmiany poziomu i struktury kredytów jako źródła finansowania przedsiębiorstw. Obiektem analizy są przedsiębiorstwa przemysłu przetwórczego, a okres badania obejmuje lata 2008–2012.

1. Kredyt jako źródło zasilania finansowego przedsiębiorstwa

Przedsiębiorstwo, aby realizować swoje podstawowe cele, a przede wszystkim prowadzić działalność gospodarczą, musi posiadać składniki majątkowe tzn. wyposażenie w aktywa trwałe i obrotowe. Pozyskanie składników majątkowych wymaga zgromadzenia odpowiednich środków. W ujęciu księgowym oznacza to, że aktywa przedsiębiorstwa mają w pełni pokrycie w źródłach ich finansowania. Właściwy dobór źródeł finansowania determinuje, obok trafności wyboru zakresu prowadzonej działalności, sprawności systemu zarządzania i osiągania rentowności, sukces przedsiębiorstwa funkcjonującego w gospodarce rynkowej. Dostęp do odpowiednich, z punktu widzenia oczekiwań przedsiębiorstwa, źródeł finansowania umożliwia jego rozwój i może sprzyjać osiągnięciu przewagi konkurencyjnej na rynku.

Podstawowym problemem decyzyjnym w obszarze finansowania przedsiębiorstwa, bezpośrednio związanym ze strategią finansową i strategią rozwoju przedsiębiorstwa, jest kształtowanie relacji: kapitał własny – kapitał pożyczkowy jako konsekwencji optymalizacji struktury kapitału. Rozstrzygnięcia wymagają tu następujące kwestie [Bielawska 2009, s. 14]:

- ocena granicy opłacalności korzystania z zadłużenia, wynikającej z powiązania rentowności aktywów z kosztem kapitału obcego,
- wybór poziomu dźwigni finansowej, jako konsekwencja pomniejszania podstawy naliczania podatku dochodowego o odsetki od kapitałów obcych,
- wybór instrumentów pozyskania kapitałów i ocena jego konsekwencji finansowych w stanie zasobów, przychodów, kosztów, wpływów i wydatków pieniężnych,

- wyznaczanie kosztu kapitału jako parametru decyzyjnego, który reaguje na poziom ryzyka finansowego, stanowiąc jednocześnie łącznik między decyzjami długoterminowymi a dochodami właścicieli.

Wszystkie te elementy znajdują odzwierciedlenie w relacjach przedsiębiorstwa z rynkiem finansowym, zwłaszcza przy korzystaniu z podstawowej formy pozyskiwania kapitału obcego na rynku finansowym, jaką stanowi kredyt.

Pojęcie kredytu najczęściej kojarzy się z bankiem, albowiem banki są jedynymi instytucjami finansowymi, upoważnionymi do udzielania kredytów. Kredyt postrzegany jest jako specyficzny rodzaj stosunków zobowiązaniowych, którego wyróżniającymi cechami są: *zwrotność*, *terminowość* i *oprocentowanie*. Najczęściej istotę kredytu rozpatruje się z punktu widzenia banku, wskazując na dwa podstawowe jej ujęcia. W sensie formalno-prawnym istotą kredytu jest wykorzystanie czasowo wolnych środków pieniężnych, a nie tworzenie nowych. Bank sprawuje tutaj rolę pośrednika w przekazywaniu potrzebującym podmiotom czasowo ulokowanych w nim – przez inne podmioty – środków pieniężnych. W wyniku tej operacji, powstaje wierzytelność w banku oraz proporcjonalne kwotowo zobowiązanie u kredytobiorcy. Z kolei w ujęciu ekonomicznym istotą kredytu jest stworzenie możliwości dokonywania wydatków pieniężnych w rozmiarach przekraczających aktualnie posiadane przez kredytobiorcę zasoby pieniężne, poprzez tworzenie nowych dochodów i środków z równoczesnym udostępnieniem ich kredytobiorcy, na warunkach przewidzianych w umowie.

Rozpatrując kredyt z punktu widzenia przedsiębiorstwa, mamy do czynienia z istotą kredytu w ujęciu ekonomicznym. Korzystanie z kredytu poszerza potencjał dochodowy przedsiębiorstwa, pozwala mu osiągać korzyści ekonomiczne i finansowe dzięki powiększeniu skali produkcji. I to niezależnie od tego, na jak długi okres i w jakiej formie kredyt jest udzielany, generalnie bowiem kredyty dla przedsiębiorstw dzielą się na inwestycyjne (długoterminowe) i obrotowe (krótkoterminowe) oraz kredyty w rachunku bieżącym i kredyty na rachunku kredytowym. Analizując relacje między bankiem a przedsiębiorstwem, należy mieć na względzie również inne możliwości finansowego zasilania przedsiębiorstw z udziałem banków, do których należą leasing, factoring, forfaiting, a także sekurytyzacja czy *venture capital* [Lewandowska 2008, ss. 133–136]. Banki mogą ponadto udzielać pożyczek pieniężnych (zawsze odpłatnych, oprocentowanych i na podstawie umowy pisemnej) – bank nie interesuje się wówczas celem przeznaczenia przekazanych przedsiębiorstwu środków, a jedynie zabezpieczeniem ich zwrotu.

Potrzeby kredytowe przedsiębiorstw ustalane są w różny sposób, zależnie od tego, czy mają być sfinansowane nakłady na składniki majątku trwałego powiększającego zdolności produkcyjne, czy składniki majątku obrotowego.

wego niezbędne do prowadzenia działalności bieżącej [Dębski 2006, s. 45]. Ustalanie potrzeb z zakresie finansowania aktywów trwałych opiera się na programie rozwoju przedsiębiorstwa. Decyzje stanowiące podstawę określania programu inwestycyjnego wynikają z celów, jakie przedsiębiorstwo zamierza osiągnąć (wzrost produkcji, uruchomienie produkcji nowego wyrobu, wdrożenie nowej technologii, usprawnienie kanałów dystrybucji wyrobów, poprawa warunków pracy, ochrona środowiska naturalnego itp.). Środki z samofinansowania w postaci zysków zatrzymanych i funduszu amortyzacyjnego są zbyt ograniczone, aby sfinansować program inwestycyjny i zachodzi potrzeba korzystania z zasilania kapitałowego z zewnątrz. Pozyskanie środków na inwestycje w postaci emisji akcji czy obligacji dotyczy nielicznych podmiotów, mających ugruntowaną pozycję rynkową. Zdecydowana większość przedsiębiorstw zmuszona jest do korzystania z bankowych form finansowania, głównie z kredytu długoterminowego. Zapotrzebowanie na kredyt określane jest na podstawie różnicy między wynikającymi z programu inwestycyjnego nakładami inwestycyjnymi a możliwościami finansowania inwestycji ze środków własnych.

Z kolei zadaniem kredytu krótkoterminowego jest uzupełnienie niedoboru kapitału własnego, niezbędnego głównie do sfinansowania przyrostu składników majątku obrotowego (zapasy materiałów, półproduktów, wyrobów gotowych). Niedobór ten można sfinansować dzięki różnym rodzajom zobowiązań, pod warunkiem, że nie upłynął termin ich płatności. Różnica między zapotrzebowaniem łącznym na kapitał finansujący działalność bieżącą w określonym czasie a kapitałem własnym i zobowiązaniami bieżącymi stanowi wielkość określającą krótkoterminowe potrzeby kredytowe. Powodem zapotrzebowania na kredyt krótkoterminowy może być również przejściowy niedobór środków własnych na pokrycie zobowiązań wobec kontrahentów czy pracowników.

Jednym z wyznaczników zapotrzebowania na kredyty, zarówno inwestycyjne, jak i obrotowe, są uwarunkowania o charakterze makroekonomicznym, związane z utrzymującą się od kilku lat dekoniunkturą gospodarczą w następstwie globalnego kryzysu finansowego. Przejawem negatywnych następstw osłabienia koniunktury są między innymi ograniczenia popytowe, zmniejszenie dostępności do atrakcyjnych projektów inwestycyjnych oraz zatory płatnicze, utrudniające zachowanie płynności finansowej przedsiębiorstw.

2. Symptomy i następstwa spowolnienia gospodarczego w Polsce

Kryzys na rynkach finansowych, którego pierwsze objawy zaobserwowano w połowie 2007 roku w USA, stosunkowo szybko rozprzestrzenił się na rynki finansowe innych państw i – co istotniejsze – jego konsekwencje znalazły przełożenie na sferę realną. W następstwie sytuacji kryzysowej lata 2008 i 2009 w skali światowej charakteryzowały się osłabieniem tempa wzrostu gospodarczego, które w szeregu krajach przerodziło się nawet w recesję. Polska również odczuła skutki kryzysu globalnego w postaci pogorszenia koniunktury, jednak nie na taką skalę, jak w innych krajach. Polska jest jedynym z krajów Unii Europejskiej, który nie odnotował spadku PKB, a jedynie odczuł przejściowe obniżenie tempa jego wzrostu.

Tabela 1. Dynamika wybranych wielkości makroekonomiczne dla Polski w latach 2007–2012 (%)

Wyszczególnienie	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Produkt krajowy brutto	106,8	105,1	101,6	103,9	104,5	101,9
Eksport	109,1	107,1	93,2	112,1	107,7	103,9
Nakłady na środki trwałe	117,6	109,6	98,8	99,6	108,5	98,3
Produkcja sprzedana przemysłu	110,7	103,6	95,5	109,0	107,5	100,5
Wartość obrotów akcjami	141,6	69,1	106,2	133,2	114,4	129,2
Kapitalizacja giełdowa (stan na 31.12)	169,9	43,1	153,9	111,3	80,7	114,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Polska – wskaźniki...; *Rocznik giełdowy 2008–2013*.

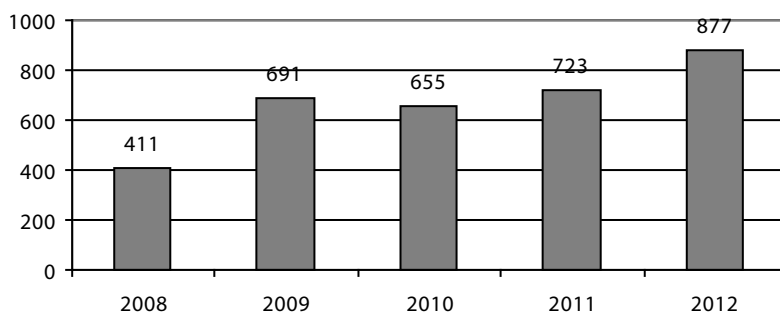
Wyraźne osłabienie tempa wzrostu gospodarczego obserwujemy w 2009 r. Łatwo zauważyć, że istotnymi determinantami zmian w poziomie PKB są eksport, inwestycje w środki trwałe oraz spadek wartości produkcji sprzedanej przemysłu. Następstwa spowolnienia gospodarczego najszybciej i w największym stopniu odczuł rynek kapitałowy (Giełda Papierów Wartościowych). Wartość akcji notowanych na giełdzie warszawskiej w 2008 roku obniżyła się w porównaniu do roku poprzedniego o blisko 57%, a obrót akcjami zmniejszył się o ponad 30%. WGPW szybciej od gospodarki realnej zareagowała na zmiany sytuacji na światowych rynkach finansowych.

Mimo tendencji wzrostowej, w kolejnych trzech latach nie udało się jednak nawet zbliżyć do poziomu z 2007 r., a w 2011 r. kapitalizacja rynkowa ponownie była niższa niż rok wcześniej. W 2012 roku ponownie obserwujemy spadek dynamiki PKB, eksportu, nakładów inwestycyjnych i produkcji przemysłowej. Za podstawową przyczynę tego stanu rzeczy uznaje się

ograniczenie stopnia wykorzystania mocy produkcyjnych przedsiębiorstw w konsekwencji pojawienia się bariery popytowej, zwłaszcza w odniesieniu do wyrobów kierowanych na eksport. Wyrazem pogarszania się warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych jest statystyka upadłości przedsiębiorstw. Obrazuje to rysunek 1.

W 2012 roku polskie sądy ogłosiły upadłości 877 przedsiębiorstw, co oznaczało wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 21,3%, a w stosunku do 2008 r. ponaddwukrotny. Skala upadłości jest wprawdzie mniejsza niż na początku XXI wieku, gdy w latach 2001–2003 upadło łącznie 5335 przedsiębiorstw, jednak w sferze realnej wyraźnie dają się odczuć skutki destabilizacji wywołanej kryzysem finansowym. Główną przyczyną upadłości są nasilające się zatory płatnicze. Z interesującego nas punktu widzenia zjawiskiem pozytywnym jest stosunkowo niewielki wzrost przypadków upadłości przedsiębiorstw przemysłowych: w 2012 roku w przetwórstwie przemysłowym ogłoszono 227 upadłości, co oznaczało wzrost w porównaniu z rokiem poprzednim o 4% i spadek o około 10% w stosunku do 2010 roku. Najwięcej upadłości zarejestrowano w przemysłach metalurgicznym i wyrobów metalowych (39) oraz spożywczym (37).

Rysunek 1. Postanowienia upadłościowe przedsiębiorstw w latach 2008–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Tobis 2013, s. 1.

Oznacza to, że okres destabilizacji gospodarczej się utrzymuje. Można przypuszczać, że wahania koniunkturalne przekładają się na relacje między sektorem bankowym i sektorem przedsiębiorstw, co znajduje odzwierciedlenie w ograniczeniu zakresu korzystania przedsiębiorstw z finansowania obcego, w tym również z kredytów, zwłaszcza kredytów inwestycyjnych. Weryfikacja tego przypuszczenia dokonana zostanie w dalszej części artykułu.

3. Poziom i struktura kredytów w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego w latach 2008–2012

Przedmiotem analizy są przedsiębiorstwa zakwalifikowane, zgodnie z polską Klasyfikacją Działalności, do działu „Przetwórstwo przemysłowe”, zatrudniające co najmniej 10 osób i prowadzące księgi rachunkowe. Przedsiębiorstw spełniających ten warunek było około 15 tysięcy (15.785 w 2008 r. i 14,869 w 2012 r.). Informację o zakresie finansowania działalności badanej zbiorowości przedsiębiorstw w oparciu o kredyt przedstawia tabela 2.

Na wstępie należy podkreślić, że – obok kredytów – przedsiębiorstwa w znaczącej mierze wykorzystują również pożyczki. Udział kredytów w łącznej wartości kapitału pożyczkowego zawiera się w granicach 60–70% i waha się w poszczególnych latach objętych analizą, aczkolwiek można mówić o jego tendencji spadkowej. W miarę stabilny jest natomiast udział przedsiębiorstw korzystających z kredytów, mimo że jest on zaskakująco niski. Okazuje się bowiem, że z kredytu korzysta mniej niż 60% podmiotów. Łatwo zauważyć, że istnieje związek między sytuacją makroekonomiczną (zmiany poziomu PKB) a poziomem kredytowania przedsiębiorstw, o czym świadczą wyraźny spadek ich wartości w po 2008 roku, a wzrost w 2011 roku i kolejny spadek w 2012 roku.

Tabela 2. Wykorzystanie kredytów bankowych w przedsiębiorstwach przetwórstwa przemysłowego w latach 2008–2012

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012
Liczba przedsiębiorstw korzystających z kredytów	9.083	8.363	8.059	8.489	8.495
Udział przedsiębiorstw korzystających z kredytów w ogólnej ich liczbie (%)	57,5	55,6	55,1	57,4	57,1
Wartość kredytów bankowych (mld zł), w tym:	79,6	73,3	70,3	81,0	78,3
kredyty długoterminowe	32,8	41,0	36,9	44,8	38,2
kredyty krótkoterminowe	46,8	32,3	33,4	36,2	40,1
Wartość kredytów zagranicznych (mld zł)	40,1	43,1	40,9	45,2	53,1
Wartość kredytów i pożyczek (mld zł)	121,2	102,6	101,0	124,2	129,1
Udział kredytów w wartości kredytów i pożyczek (%)	65,7	71,4	69,6	65,2	60,7
Wartość nakładów na środki trwałe (mld zł)	48,0	38,4	32,1	38,1	36,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bilansowe wyniki podmiotów gospodarczych (2008–2012).

Warto zwrócić uwagę na relacje między poziomem kredytowania długoterminowego a nakładami na środki trwałe. O ile w 2008 roku wartość nakładów na środki trwałe była wyższa od wartości kredytów długoterminowych, co należałoby uznać za zjawisko normalne, to w kolejnych latach zobowiązania kredytowe przekraczają poziom wydatków inwestycyjnych przedsiębiorstw. Oznacza to, że przedsiębiorstwa spłacają kredyty pozyskane na finansowanie rozpoczętych wcześniej inwestycji. Tendencje w zakresie kształtowania się wydatków na środki trwałe w przedsiębiorstwach objętych analizą są zbieżne z analogicznymi danymi dotyczącymi całej gospodarki. Szczególnie drastyczny spadek obserwujemy w 2010 roku. Należy przypuszczać, że sytuacja ta warunkowana jest ograniczeniem w podejmowaniu nowych projektów inwestycyjnych i wydłużaniem się terminów zakończenia już rozpoczętych inwestycji.

Kolejną konsekwencją spowolnienia gospodarczego jest ograniczenie poziomu kredytowania krótkoterminowego. Wartość kredytów obrotowych w 2009 roku zmniejszyła się w porównaniu do 2008 roku o ponad 30% i jeszcze w 2012 roku ich poziom nie osiągnął stanu sprzed pięciu lat, mimo, że produkcja sprzedana przemysłu wzrosła w tym czasie o ponad 25%. Przyczyną tego stanu rzeczy jest nie tylko ograniczenie potrzeb kredytowych przedsiębiorstw wywołanych spadkiem popytu na produkty. Również polityka kredytowania przedsiębiorstw przez banki stała się bardziej restrykcyjna. Ponadto wyniki finansowe przedsiębiorstw przemysłowych nie uległy pogorszeniu w takim stopniu, jak należało się spodziewać, co zwiększyło ich możliwości finansowania działalności bieżącej z zysków zatrzymanych. Po problemu tego powrócimy w dalszej części artykułu.

Dane z tabeli 2. wskazują na coraz większe zainteresowanie przedsiębiorstw kredytami zagranicznymi. W latach 2008–2012 ich wartość wzrosła o blisko jedną trzecią. Z kredytów tych korzystają głównie przedsiębiorstwa, których udziałowcami są inwestorzy zagraniczni. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w większym zakresie wykorzystują kredyty, w porównaniu z podmiotami z wyłącznym udziałem kapitału krajowego – w 2012 roku ich udział w wartości kredytów udzielonych podmiotom gospodarczym wynosił 51,1%. W odniesieniu do przetwórstwa przemysłowego, udział kredytów w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym w wartości ich pasywów wynosi 20%, a w wartości zobowiązań ogółem wynosi przekracza 42% (stan w 2012 r.), jest to znacznie więcej niż w całej zbiorowości przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego.

Tabela 3. Udział kredytów w finansowaniu przedsiębiorstw przetwórstwa przemysłowego w latach 2008–2009

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012
Udział kredytów w wartości pasywów (%)	13,3	12,4	11,0	11,4	10,8
Udział kredytów w wartości zobowiązań i rezerw na zobowiązania (%)	24,9	24,4	22,0	22,1	21,9
Udział kapitałów własnych w wartości pasywów (%)	46,5	49,4	49,8	48,3	50,7
Wynik finansowy netto (mld zł)	23, 6	31, 8	37, 1	38, 7	40, 2
Odsetek przedsiębiorstw wykazujących dodatni wynik finansowy (%)	75,3	75,3	77,4	79,6	78,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bilansowe wyniki podmiotów gospodarczych (2008–2012).

Na podstawie danych z tabeli 3. stwierdzamy, że udział kredytów, zarówno w wartości pasywów przedsiębiorstw, jak i w wartości zobowiązań, systematycznie ulega zmniejszeniu. W pierwszym przypadku jest to spadek z 13,3% w 2008 r. do 10,8% w 2012 r., w drugim przypadku z 24,9% do 21,9%. Jak już zasygnalizowano, istotny wpływ na to ma wzrost kapitałów własnych w pasywach przedsiębiorstw (z 24,9% z 2008 r. do 50,7% w 2012 r.), wynikający między innymi z dość dobrej sytuacji finansowej, znajdującej odzwierciedlenie w poziomie zysku netto.

W latach 2008–2012 wynik finansowy netto zwiększył się o ponad 70%, a więc w znacznie wyższym stopniu niż nastąpił wzrost przychodów ze sprzedaży (25%). Ponad trzy czwarte przedsiębiorstw wykazuje dodatni wynik finansowy i obserwujemy tu tendencję wzrostową. Sytuacja ta jest zaskakująca, albowiem w świetle wyników badań nad powiązaniem rentowności z koniunkturą wynika, że zmiany w poziomie rentowności przedsiębiorstw są silnie powiązane z sytuacją makroekonomiczną [Wyrobek, Stańczyk 2011, ss. 495–296]. Dokładniejsze wyjaśnienie przyczyn tego stanu rzeczy nie jest związane z tematyką artykułu. Przy ograniczonym dostępie do atrakcyjnych projektów inwestycyjnych przedsiębiorstwa zwiększają zakres samofinansowania, a alternatywą w zagospodarowaniu zysku jest wypłata właścicielom dywidend. Dowodem na to jest fakt, że liczba spółek giełdowych wypłacających dywidendy w latach 2008–2012 zwiększyła się dwukrotnie – w 2012 r. dywidendy wypłaciło blisko 180 spółek, a w sektorze giełdowym, reprezentującym przemysł przetwórczy dywidendy, płaciła co trzecia spółka.

Zakończenie

Przeprowadzona analiza jednoznacznie wykazała, że w okresie destabilizacji makroekonomicznej przedsiębiorstwa w mniejszym zakresie wykorzystują kredyty do finansowania zarówno działalności bieżącej, jak i rozwojowej. Wynika to nie tylko z ograniczeń popytowych i z bardziej restrykcyjnej polityki kredytowej banków. Wydaje się, że zarządzający przedsiębiorstwami menedżerowie w warunkach wahań koniunkturalnych większą wagę przywiązują do ryzyka finansowego i wypłacalności, dlatego w mniejszym zakresie korzystają z dźwigni finansowej. Czynnikiem w pewnym stopniu wymuszającym tego rodzaju postępowanie jest ograniczona dostępność do atrakcyjnych projektów inwestycyjnych oraz stosunkowo dobre wyniki finansowe, znajdujące wyraz w relatywnie wysokim poziomie zysku netto. Wzrost zysku netto przewyższający wzrost przychodów ze sprzedaży oraz zwiększający się udział przedsiębiorstw osiągających dodatni wynik finansowy świadczy również o podejmowaniu działań sprzyjających racjonalizacji wykorzystania zasobów przedsiębiorstw i w efekcie prowadzących do poprawy efektywności gospodarowania. Można na tej podstawie sądzić, że znacząca część przedsiębiorstw przemysłowych potrafiła pokonywać trudności związane z osłabieniem koniunktury, a dla niektórych z nich niestabilność otoczenia stanowiła okazję do umocnienia pozycji rynkowej.

Bibliografia

- Bilansowe wyniki podmiotów gospodarczych (2008–2012)*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa
- Bielawska A. (red.) (2009), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Dębski D. (2006), *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstw*, cz. 2, WSiP, Warszawa.
- Lewandowska L. (2008), *Finansowanie w kontekście pozycji konkurencyjnej firmy* [w:] *Przedsiębiorstwo na rynku finansowym* [red.] J. Duraj, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Grzywacz J. (2008), *Kapitał w przedsiębiorstwie i jego struktura*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa
- Polska – wskaźniki makroekonomiczne (PKD 2007)*, GUS, Warszawa.
- Tobis P. (2013), *Raport na temat upadłości firm w Polsce w 2012 roku*, Coface Poland Warszawa.
- Roczniki giełdowe (2008–2012)*, Giełda Papierów Wartościowych w Warszawie.
- Wyrobek J., Stańczyk Z. (2011), *Badania nad zależnością pomiędzy koniunkturą a rentownością przedsiębiorstw*, „Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu”, nr 172.

Marcin Ziankowski

University of Lodz

Sale and leaseback as a way of financing enterprises

Abstract: The subject of this article was to determine the effect of information connected with sale and leaseback transactions on the amount of the share price, and thus the value of the company. Presented in the article studies based on the analysis of the event, confirm positive reaction of investors on the choice of this form of financing. Many factors have strong impact on such decision. Among them we can highlight: tax and balance sheet benefits, improving the liquidity and releasing capital allocated in the assets. These criteria have direct influence on the economic condition of the company, on its competitive position and opportunity to develop.

Key-words: Leasing, sale and leaseback, abnormal rate of return, event study.

Introduction

Competitiveness of companies results from numerous factors, both micro- and macroeconomic. A wide variety of goods and services available on the domestic and European markets require entrepreneurs to apply advanced technologies to increase the quality of the manufactured goods and cut costs of economic activity. This necessitates constant accumulation of capital to finance investments projects. It is also significant that the structure of funding of companies influences the cost of capital, but also the risk of their current and future business activities. There are theories in literature that support the advantage of internal financing as well as researches stating that debt is a superior form of

funding. According to “pecking order theory” [Myers 1984], companies prioritise their sources of funding. First, they utilise the internal sources of funding (mainly equity) [Miłasiiewicz 2006, pp. 42–49]; only then the companies use external sources of financing. On the other hand, the Trade-off Theory of Capital Structure [DeAngelo, Masulis 1980] emphasises that managers should aim to establish such debt-to-equity relation that would maximise the value of a business. This is when the benefits from debt, mainly from the application of the tax shield, are equal to marginal cost of indebtedness. In such case the company uses leverage, which results in an increase of profitability of the company’s equity. The financing method of operations and investments has a direct impact on the main purpose of a company – profit maximisation.

The main source of financing for companies is the banking sector¹. During financial crisis, the banking policies are characterised by unwillingness to lend, risk aversion, and need for a satisfying rate of return. It discourages bank lending and directly affects growth opportunities for companies. In such circumstances, lease, which is second main source of business financing, might be an alternative to a loan². Leasing companies in Poland, as in most European countries, qualify as financial institutions and are most often are owned by banks. Despite the enforcement of legal and tax regulations³, the leasing market in Poland is still underdeveloped, in comparison with the leasing markets of the world’s most developed economies, which signals an opportunity for improvement [Kidyba 2010, p. 94].

This article aims to determine the impact on share prices of leaseback as a method of financing of listed companies. The analysis of the existing Polish literature on the subject shows that the research to date has been quite limited. Based on the analysis of the state of theoretical knowledge, a research hypothesis has been postulated – leaseback transactions affect the share prices formation. In the author’s opinion, the determination of the leaseback transactions’ effect on market reaction may be significant for companies’ decisions on financing their business activity. It is vital to recognise how the market perceives, and therefore how it reacts to, different aspects of leaseback transactions. Such information is important not only to managers, whose role is to maximise the value of a company, but also to those who invest their money in companies employing this method of financing.

1. Cf. “Financial System Development in Poland” (for 2009, 2010, 2011, and 2012), the Polish Central Bank reports, www.nbp.pl/home.aspx?f=/systemfinansowy/rozwoj.html (accessed: 3rd May 2014).

2. Ibid.

3. Polish Act on Corporate Income Tax of 15 February 1992 (Dz.U. No. 54, item 654, as amended); Polish Act on Personal Income Tax of 26th July 1991 (Dz.U. No. 14, item 176, as amended); Polish Accountancy Act of 29th September 1994 r. (Dz.U. No. 76, item 694, as amended); Polish Value-Added Tax 11th March 2004, consolidated text (Dz.U. No. 54, item 535).

1. The nature of leaseback

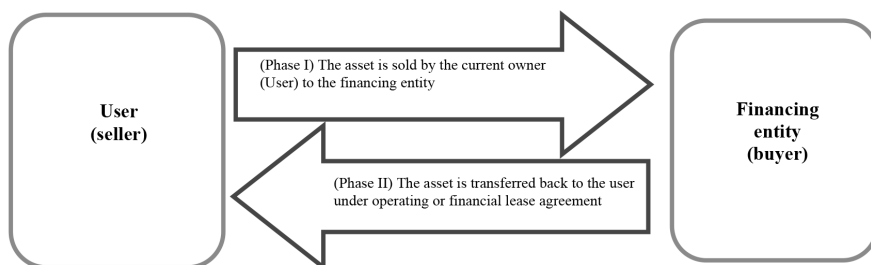
Leaseback is based on selling an asset and retaining the right to profit from its later use. As a rule, the leased asset remains under control of the seller, the only change being the transfer of ownership to the buyer. Legally⁴, after the sales agreement is concluded, the financing institution (leasing company) becomes the owner of the asset, though economically the user is still the asset's owner.

Any fixed asset that is depreciated may be an object of leaseback agreement, including:

- devices (vehicles, assembly lines, machines),
- IT infrastructure,
- real estate (offices, storage facilities, manufacturing facilities, commercial properties, etc.).

The Polish Accountancy Act⁵ does not provide for detailed regulation on leaseback. The rules of its valuation, accounting, as well as presentation and disclosure are specified in Domestic Accounting Standard No. 5⁶ and International Accounting Standard 17⁷. The leaseback agreement consists of two transactions. First, the present owner of the asset sells it to financing company (the buyer), then the parties sign the lease agreement, under which the asset is transferred back for the use of the seller (lessee). The transaction is illustrated in the following chart:

Chart 1. Leaseback transaction



Source: own work.

4. Cf. Art. 709 of the Polish Civil Code, Act of 23rd April 1964 (Dz.U. No. 16, item 93, as amended).

5. Polish Accountancy Act of 29th September 1994 (Dz.U. of 2002, No. 76, item 694, as amended).

6. Polish Domestic Accounting Standard No. 5 Lease (Official Journal of the Minister of Finance of 2011, No. 9, item 52, dated 30 December 2011).

7. International Accounting Standard 17 Lease (Commission Regulation (EC) No. 1126/2008 of 3rd November 2008, adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No. 1606/2002 of the European Parliament and of the Council), at Komisja Nadzoru Finansowego's (Polish Financial Supervision Authority) website, www.knf.gov.pl (accessed: 2nd May 2014)

Leaseback may be either financial or operating lease. The criterion that differentiates those is type of liability, term of agreement, financial costs and rights of the parties.

Table 1. Characteristics of the financial and operating lease

	Financial lease		Operating lease	
Term of agreement	predetermined; no minimum term of agreement		predetermined, the minimum term of agreement is 40% of the normative depreciation period	
Depreciation is written off by:	user		financing entity	
Taxable revenue is:	for the financing entity – only the interest, which is a part of leasing charge		for the financing entity – the entire lease instalment (interest and capital)	
Tax-deductible expense is:	for the financing entity – the interest on loan for financing of the lease transaction mo..... dla finansuj	for the user – the current depreciation and interest which is only a part of leasing rental	for the financing entity – the current depreciation and interest on loan for financing of the lease transaction	for the user – the entire lease instalment (interest and capital) an.....dla fin
Transfer of ownership of the asset to the user	at any price, may deviate significantly from market price		the price may deviate significantly from market price, but not exceed the hypothetical net value of goods and property rights	

Source: M. Kruk, *Leasing w Polsce – stan prawny i perspektywy rozwoju*, in: *Bank i Kredyt*, Vol. 3/2006, p. 89.

In the case of financial leaseback, the security for the transaction is the fixed asset which is the object of the agreement. The surplus from the difference between the sales price and its carrying amount should be accrued and recognised as revenue proportionately to the term of lease (this amount cannot be directly recognised as revenue). It is different in the case of operational leaseback, where the difference is directly included in the statement of profit or loss as revenue for the period⁸.

2. Market reaction to information about leaseback

One of the tools enabling determination of the influence of a certain event on market price of a share is the event tree analysis. On one hand, in neoclassical economics the event tree analysis is a tool measuring the financial market

8. If the value of sales is higher than fair value, the surplus is accrued and depreciated over the period of a given asset's use.

efficiency, on the other, in behavioural economics, it is a tool for studying investors' reaction to a certain piece of news [Perepeczko 2003, p. 36].

The basis of research determining the influence of an event on a market price of a company is the assumption that the share price is the present value of shareholders' expected future cash flows. It aims to compare the abnormal earnings or losses in the event window and the rate of return in period in which effects of the transaction are not perceptible. Furthermore, the abnormal rate of return is most often measured as the difference between real rate of return and expected rate of return in given period, as shown in general equation,

$$AR_{it} = R_{it} - E(R_{it})$$

where [Sudarsanam 2003, p. 92]:

AR_{it} – abnormal rate of return on shares over a period of t ;

R_{it} – real rate of return on shares over a period of t ;

$E(R_{it})$ – expected rate of return on shares over a period of t , assuming that the event did not happen;

t – day or month, depending on the data and the event window unit.

The following table shows the results of the analysis of the abnormal rate of return on shares:

Table 1. Interpretation of the value of the abnormal rate of return

AR value	Interpretation
$AR > 0$	The researched event generates abnormal value for the shareholders
$AR = 0$	The researched event is neutral for the shareholders
$AR < 0$	The researched event generates losses for the shareholders

Source: M.Z.

In literature one can find many measures of the abnormal rate of return. Among the most popular are [Sudarsanam 2003, p. 92]:

- Cumulative Abnormal Returns (CAR), measured as a sum of the daily or monthly abnormal rate of return in a given period;

$$CAR_{iT} = \sum_{t=1}^T AR_{it}$$

- Buy-and-Hold Abnormal Returns (BHAR), measured as a rate of return acquired on investment in shares of a company from opening of event window (the moment of purchase) until the closing of event window, minus the expected rate of return, also measured as return on investment determined based on a control company or a control portfolio.

$$BHAR_{iT} = \prod_{t=1}^T (1 + R_{it}) - \prod_{t=1}^T [1 + E(R_{it})]$$

When studying the abnormal rate of return one has to first measure the real rate of return and then the expected rate of return. S. Sundarsanam determined seven models measuring expected rate of return [Sundarsanam 2003, p. 92]:

- Mean-adjusted model
- Market-adjusted model
- Market model
- Capital Asset Pricing Model
- Fama and French Three Factor Model
- Reference portfolio
- Control firm

The event analysis is conducted for specific periods in relation to reference date. In order to measure the abnormal rates of return it is necessary to determine the exact time of the event, in relation to which the increase of value is to be estimated. Reference date should be understood as the date in which the specific event happened. Analysis of abnormal rates of return, depending on length of the researched event, may be both long- and short-term. In the short-term approach, the research includes a period of a few to several days before and after the information is announced. Long-term approach assumes a significantly longer research period. In this case, the analysis of the abnormal rates of return includes a period of two, three or five years after the event is announced or takes place.

The first comprehensive research on the influence of information regarding leaseback on the value of share has been presented in the work edited by Slovin [1990, pp. 289–299] in 1990. The analysis was based on a sample of 53 transactions concluded from 1975 to 1986 in the US. The research confirmed that information about leaseback of a real estate or aircraft had a positive impact on the rate of return on shares. The authors emphasised that the positive market reaction on the concluded transaction is directly related to the use of the tax shield. In the same year, another research on the

subject was published by Rutherford [1989, pp. 121–129], the sample of which included 41 transactions concluded from 1980 to 1987. The results were similar to Slovin's and confirmed positive impact of the researched transactions on the shareholders' return on equity.

In 1995, Alvavay [1995, pp. 207–238] presented his research, which indicated that the American tax reform of 1986⁹ had a direct impact on the effectiveness ratios. The sample included 17 transactions concluded after 1986, which did not show such impressive profitability. Fisher [2004, pp. 619–643] presented a different opinion in 2004, estimating the leaseback effectiveness after 1986. Based on a 71-transaction sample, he indicated a significantly higher shareholders' rate of return, despite the tax reform in the United States of America.

In 2006, Elayan, Meyer and Li observed a positive correlation between the number of leaseback transactions and the market reaction. What is more, they found evidence confirming that the agency costs influence decision on purchasing a real estate under the leaseback agreement.

In 2013, the research by Whitby confirmed the previous results of the analyses. In the study, the market also perceived leaseback transaction as positive, rewarding the shareholders of the companies employing them.

In Great Britain there have been some analyses with conclusions different from those conducted in the US. In 1996, the research by Adams and Clarke presented fundamentally different market reactions to the announcement that a company plans to leaseback real estate. In contrast to the results of the researches conducted in the US, their results confirmed a negative reaction to the company announcing a strategy that included sale and leaseback of a real estate. The cause of such phenomenon may be a belief that the transaction reflects bad financial and economic standing of the company.

3. Determinants of the positive assessment of the leaseback as a financing method

The authors of most empirical researches confirm the leaseback transactions' positive impact on the share prices. This means that investors assess such transactions positively, and points to their added value for the company's business, its competitive edge, as well as financial and economic standing.

In the analysis of the leaseback transaction reports presented by Whitby [2013] there is information on the declared motivation behind a given financing

9. In 1986 the Congress passed an act amending the tax system in the US. The reform consisted in lowering the tax rates and limiting the tax loopholes and privileges.

transaction. From 404 examples, 238 declarations contained information on the cause of the decision on financing by leaseback. The most common declared cause was an attempt at reducing the indebtedness – 45% reports (108 examples). Second most common cause was allocation of capital to the development and investment projects – 23% reports (54 examples). Furthermore, several other causes were given, including: freeing the working capital frozen in real estates, improvement of liquidity, and restructuring of the company's business.

The main economic factors that influence the investors' positive reaction to leaseback as a form of the company's financing include:

- *tax benefits* – in the case of the operating lease, the entire instalments are considered tax-deductible expense, which has an impact on the tax amount. In the case of the capital lease financing, the company depreciates the leased asset on its own over the term of the lease agreement; whereas in the case of the financial leasing, the tax-deductible expense is the interest of the instalment and the depreciation amount;
- *benefits to the financial position* – operating lease is not recognised under assets in the statement of financial position, therefore the value of total assets remains unchanged, while the profit increases; additionally operating lease is not disclosed as a liability in the lessee's statement of financial position, does not increase the company's indebtedness and contributes to its image-building;
- *easier management of fixed assets* – leaseback agreement concluded for a fixed period enables precise formulation of the management plan for the fixed assets, which is particularly significant in long-term budgeting;
- *release of the frozen capital* – leaseback enables the release of the frozen capital from the fixed assets, which has a positive impact on the company's cash flows. Additionally, the amount of financing is carried against the real market value of a given asset, not the real book value or the capital expenditure [Rosa 2009, p. 74];
- *accelerated development and improvement of the market's competitiveness* – a possibility of using the fixed assets without the need to use capital, which may be of import if the benefits from their use are more important than the ownership [Skowronek-Mielczarek 2007, p. 80].

It is assumed that leaseback is an interesting form of financing for the companies with liquidity and financial problems. However, the main advantage of leaseback is an opportunity to acquire working and investment capital, which may be allocated to the company's business goals. The frozen capital from the company's assets may be allocated to reorganisation of its business or financing of its investment projects, which may improve its competitive edge.

This type of financing enables the company to transfer the capital to its other, key business areas. Taking into account the dynamic competitiveness, technological development, and progressive globalisation, the free cash may contribute to the competitive edge of the company if it is allocated to the research and development activities, increasing the company's productivity [Brueggeman, Fisher 1997]. Freeing of the capital is therefore one of the main advantages of leaseback. With respect to the liquidity aspect, as an alternative, the company may sell or leaseback a given fixed asset, which directly facilitates formulation of its long-term strategy and active business model.

The management aims at return on investment higher than the costs of lease. As often emphasised, many entrepreneurs may expect that activities relating to the company's core business will bring higher profit than the potential profit generated from the held real estate [Devaney, Lizieri 2004, pp. 118–132]. According to Lasfer, this has a direct impact on the goodwill and the company's attractiveness for investors; he points out that the companies that lease fixed assets are characterised by higher efficiency due to their focus on the core business [Lasfer 2007, pp. 72–96]. Leasing of assets increases business flexibility. An example here may be real property – as assets with limited liquidity, they restrict companies' ability to proactively adapt to changing economic environment [Barris 2002, pp. 103–112]. It results in generation of a higher rate of return for the shareholders by the companies that lease their fixed assets, as compared with the companies with significant ownership of fixed assets. Similar conclusions were formulated by O'Mara, who emphasised another important aspect of lease – the long term of the agreement. To some extent, it significantly restricts the company from changing its core business and adapting to the changing market environment. The author emphasised that the company's goal should be above all its activity on its core business market, and not speculative operations related to the fixed assets. Lack of special competences for risk assessment and analysis of the development prospects of a given market (e.g. real property market) may be the cause of the worse competitive position of a given company in comparison to other, more specialised ones.

This was confirmed by Nourse and Roulac's [1993, pp. 475–494] research, published in 1993, which showed that the preferred and most effective method of financing of the fixed assets, and real estate in particular, was their lease. Adapting the fixed assets' management method to the implemented business strategy has key influence on economic success. Higher flexibility and mobility of the companies employing lease, including leaseback, was emphasised. These companies may actively respond to the market needs, moving their business to more profitable localisations. According to Nourse

and Roulac, the ownership of a real estate significantly limits the company's mobility. Obviously, these arguments do not apply to those companies that employ complex manufacturing processes, the realisation of which requires modern infrastructure and significant capital expenditure. In those cases, the technical facilities, due to their limited marketability, disqualify the given asset as an object of a leasing transaction.

Leaseback may also be a significant element of the acquisition transactions. By transforming their fixed assets into current assets, the entities looking for a strategic investor increase their attractiveness for the potential buyers. Such transactions are often arranged by the buyers themselves, thus reducing the capital needed to acquire a given company. On the other hand, the strategy of some listed companies to defend against hostile takeovers is to develop and increase the value of the held assets. In such case, it is difficult to finance the potential cost of acquisition and the transaction may prove impossible. This strategy may not be effective if the company's portfolio of assets is attractive to the acquirer due to operational opportunities and/or valuable due to the frozen assets that may be reinvested.

Conclusion

Limited opportunities to obtain working capital from traditional sources of financing result in companies increasingly often looking for other forms of financing. Undoubtedly, choosing the right financing method is one of the key aspects of finance management. In the past, leaseback was not a common form of obtaining capital. The main reason was the opinion that the method was significantly more expensive than the traditional credit facility. Pricing terms were correlated with the value of the fixed assets and the low number of entities offering the financing model impeded finding competitive offering terms. The aim of this article was to determine the impact of information of the leaseback transaction on the market reactions and the related share prices. The results of the empirical research presented in the article confirm that the investors who take such event into account are able to realise an outstanding rate of return. Many factors contribute to such reaction of the capital market, including tax benefits and benefits to the financial position, liquidity improvement, and access to the capital necessary for the realisation of the adopted investment strategy or active operations in the market directly related to the company's core business. Growing popularity of leaseback, broad product offering, and wide range of potential benefits for companies all make it an attractive source of financing for listed companies.

Bibliography

- Alvay J.R., Rutherford R.C., Smith W.S. (1995), *Tax-rules and sale and leasebacks of corporate real estate*, "Real Estate Economics", Vol. 23 (2).
- Barris R. (2002), *Sale-leasebacks move to the forefront: what is motivating buyers and sellers and what are their preferred methods?*, "Briefings in Real Estate Finance", Vol. 2 (2).
- Brueggeman W., Fisher J. (1997), *Real Estate Finance and Investments*, Irwin McGraw-Hill, Boston, Massachusetts.
- DeAngelo H., Masulis R.W. (1980), *Optimal capital structure under corporate and personal taxation*, "Journal of Financial economics", Vol. 8.
- Devaney S., Lizieri C. (2004), *Sale and Leaseback, Asset Outsourcing and Capital Market Impacts*, "Journal of Corporate Real Estate", Vol. 6 (2).
- Fisher L.M. (2004), *The Wealth Effects of Sale and Leasebacks*, "New Evidence, Real Estate Economics", Vol. 32 (4).
- Kidyba A. (2010), *Prawo handlowe*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warsaw.
- Lasfer M. (2007), *On the financial drivers and implications of leasing real estate assets*, "Journal of Corporate Real Estate", Vol. 9 (2).
- Miłaszewicz D. (2006), *Finansowanie działalności rozwojowej przedsiębiorstw*, "Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa", Vol. 10.
- Myers S. (1984), *The Capital Structure Puzzle*, "Journal of Finance", Vol. 39.
- Nourse H., Roulac S. (1993), *Linking Real Estate Decisions to Corporate Strategy*, "Journal of Real Estate Research", Vol. 8 (4).
- O'Mara M. (1999), *Strategy and Place: Managing Corporate Real Estate and Facilities for Competitive Advantage*, Free Press, USA.
- Perepeczko A. (2003), *Analiza zdarzenia i jej zastosowanie*, "Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia", Vol. 33, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Rosa A. (2009), *Alternatywne instrumenty finansowania* [in:] A. Bielawska (ed.), *Nowoczesne zarządzanie finansami przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warsaw.
- Rutherford R.C., Stone, R.W. (1989), *Corporate Real Estate Unit Formation: Rational, Industry and Type of Unit*, "Journal of Real Estate Research", Vol. 4 (3).
- Skowronek-Mielczarek A. (2007), *Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warsaw.
- Slovin M.B., Sushka M.E., Polonchek J.A. (1990), *Corporate sale and leaseback and shareholders wealth*, "Journal of Finance", Vol. 45.
- Sudarsanam S. (2013), *Creating value from mergers and acquisitions. The challenges*, FTPrentice Hall.
- Whitby J. (2013), *Market Responses to Sale-and-Leasebacks*, "Real Estate Finance", Vol. 29 (6).

Dominik Zimon

Politechnika Rzeszowska

Narzędzia i systemy zarządzania jakością w procesie doskonalenia jakości towarów

Non quantitas sed qualitas – łac. Nie ilość, lecz jakość.

Tools and quality management systems in the process of improving the quality of goods

Abstract: Full focus on customer needs and improve production processes is the main goal of modern methods, systems and tools of quality management. In addition, implementation of modern concepts of quality management allows systematically and continuously improve and perfect the most important processes in the organization, which directly translates into an increase in the quality of manufactured goods, and minimizing the number of non-compliances. Therefore, it is recommended that traders who take care of the quality of goods consider the advisability of implementing their guidelines. The purpose of this paper is to characterize the most important tools, systems and concepts of quality management, implementation of which could largely contribute to get an optimal level of quality goods that are consistent with the standards adopted by the company and fully taking into account the requirements of the customers.

Key-words: ISO, quality, systems, commodity, improves.

Wprowadzenie

W ostatnich latach, ze względu na rozwój orientacji prokonsumenckiej, przedsiębiorcy starają się wdrażać zwłaszcza takie rozwiązania, które mają służyć sprawniejszej obsłudze klienta, zwiększaniu jakości oferowanych towarów, usprawnianiu procesów logistycznych, innowacyjności oraz kształtowaniu i utrzymaniu lojalności klienta [Zimon, Sikora 2013, s. 47]. Szczególny na-

cisk powinni kłaść przedsiębiorcy na kreatywność i innowacyjność w działaniu oraz ciągle doskonalenie kluczowych obszarów przedsiębiorstwa w celu podwyższenia jakości oferowanych towarów. Cel ten można osiągnąć poprzez umiejętne wykorzystywanie informacji zwrotnej, pomocnej w opracowywaniu i przeprojektowaniu produktów i procesów w przedsiębiorstwie oraz stworzeniu nowej kultury organizacyjnej [Jakimowska 2010, s. 20] w oparciu o wytyczne nowoczesnych koncepcji zarządzania jakością.

Zaznaczyć warto, że pomiar satysfakcji klientów jest stosunkowo rzadko obligatoryjnym zadaniem organizacji [Bugdol, Jedynak 2012, s. 37]. Obowiązek badania satysfakcji klienta jest powszechny jedynie w tych organizacjach, które wdrożyły systemy zarządzania jakością. Wynika to stąd, że pełne ukierunkowanie się na potrzeby klienta jest myślą przewodnią nowoczesnych systemów zarządzania jakością, dlatego zaleca się, aby dbający o jakość towarów przedsiębiorcy rozważyli zasadność implementacji ich wytycznych. Ponadto wdrażanie nowoczesnych koncepcji zarządzania jakością pozwala w sposób usystematyzowany i ciągle usprawniać i doskonalić najważniejsze procesy w organizacji, co bezpośrednio przekłada się na wzrost jakości wytwarzanych towarów oraz minimalizację liczby niezgodności. Warto zaznaczyć, że jakość towaru kształtowana jest w całym cyklu życia wyrobu, począwszy od procesów projektowych poprzez procesy zaopatrzenia, produkcji, dystrybucji, na usługach posprzedażowych kończąc. Z tego powodu w przedsiębiorstwach należy wykorzystywać jak najszerszy wachlarz instrumentów zarządzania jakością, które ukierunkowane są na rozwiązywanie problemów jakościowych na różnych etapach przepływu towarów w łańcuchach dostaw.

Celem niniejszej publikacji jest scharakteryzowanie najważniejszych narzędzi, systemów i koncepcji zarządzania jakością, których implementacja może w dużej mierze przyczynić się do uzyskania optymalnego poziomu jakości towarów, zgodnych ze standardami przyjętymi przez przedsiębiorstwo i w pełni uwzględniających wymagania klientów.

Zaprezentowane w pracy koncepcje mogą przynieść przedsiębiorstwom wymierne korzyści, usprawniając zarówno cały proces produkcji, dystrybucji, jak i samą jakość towarów. Z badań przedstawionych w literaturze przedmiotu wynika, że implementacja wymagań opisanych koncepcji prowadzi m.in. do:

- usprawnienia relacji z dostawcami,
- pełniejszego włączenia wymagań klienta w projektowanie wyrobu,
- doskonalenia i optymalizacji procesów produkcyjnych,
- redukcji kosztów i czasu dostaw,
- poprawy jakości towarów,
- wzrostu efektywności działań,
- skracania czasu przebiegu procesów,

- pełnego ukierunkowania się na klienta,
- minimalizacji liczby reklamacji,
- wzrostu satysfakcji klientów,
- większego zaangażowania załogi w działania projakościowe,
- wzrostu bezpieczeństwa pracy i zadowolenia pracowników.

Wpływ implementacji znormalizowanych systemów zarządzania jakością na jakość towarów

Zdaniem J. Łunarskiego [2008, s. 150], skutecznym sposobem organizacyjnym, związanym z polepszeniem jakości produkcji, jest wdrożenie systemu zarządzania jakością według normy ISO 9001. W normie tej zawarto minimum wymagań, jakie powinien spełniać system zarządzania jakością przedsiębiorstwa, które pragnie zademonstrować swą zdolność do dostarczenia wyrobu, spełniającego wymagania klienta i zgodnego z wymaganiami przepisów, prowadząc przy tym ciągle doskonalenie i zapobiegając powstawaniu niezgodności [Sikora 2010, s. 64].

Norma ISO 9001 wymaga, aby w przedsiębiorstwie produkcyjnym zidentyfikować, zaplanować oraz nadzorować te procesy produkcji, które bezpośrednio wpływają na jakość. Kierownictwo organizacji zobligowane jest zatem do opracowania procedur usprawniających procesy produkcyjne, zapewnienia niezbędnej infrastruktury oraz wysokiej jakości komponentów, pozyskania wykwalifikowanej kadry oraz prowadzenia nadzoru i zapisów wykorzystywanych do działań doskonalących.

Norma ISO 9001 w swych postanowieniach podkreśla również nadrzędną rolę klienta w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Staje się to widoczne w cyklu ciągłego doskonalenia, który opisuje główne założenia normy ISO 9001, a zaczyna się i kończy na badaniu potrzeb, oczekiwań oraz satysfakcji klienta. Założeniem autorów normy było, aby to właśnie klienci mieli jak największy wpływ na projektowanie konkretnych cech, charakterystyk i parametrów towarów i tym samym decydowali o ich ostatecznym kształcie. Podyktowane było to prostym i słusznym założeniem, że to klienci są adresatami produktów i to na podstawie ich opinii będzie określany poziom jakości gotowych wyrobów.

Podkreślić należy, że implementacja wymagań normy ISO 9001 jest procesem skomplikowanym i wymagającym znacznego nakładu pracy, zarówno ze strony zarządu organizacji, jak i pracowników szeregowych. Pomimo tego w większości przypadków wysiłki, skierowane na opracowanie i doskonalenie znormalizowanego systemu zarządzania jakością, mogą przynieść wymierne korzyści w postaci:

- obniżenia kosztów złej jakości,
- wytwarzania towarów dostosowanych do wymagań poszczególnych grup klientów,
- zaangażowania się pracowników w działania doskonalące i projakościowe,
- usprawnienia obsługi klienta i kreowania nowych skutecznych kanałów komunikacji,
- pozyskiwania komponentów, surowców i półproduktów wyższej jakości poprzez usprawnienie relacji z dostawcami,
- podniesienia prestiżu przedsiębiorstwa.

Dopełnieniem oraz rozwinięciem normy ISO 9001 jest norma ISO 9004:2009, ukierunkowana na zarządzanie jakością w oparciu o wymagania wszystkich zainteresowanych stron (klientów wewnętrznych, zewnętrznych oraz interesariuszy). Normę ISO 9004 powszechnie uznaje się za pewien zbiór wytycznych uzupełniających oraz usprawniających funkcjonowanie znormalizowanego systemu zarządzania jakością według normy ISO 9001. Zauważyć należy jednak, że zawiera ona również nowatorskie pomysły, będące zwiastunem zmian czekających normę ISO 9001 w najbliższej przyszłości [Zimon 2014, s. 15]. Jednoczesne wdrażanie oraz integracja tych standardów pozwala przedsiębiorcom zapewnić wymaganą przez klientów jakość techniczną towarów, kładąc szczególny nacisk na zdefiniowanie specyfikacji dla wyrobów (dokumentacji technicznej) oraz dla procesów (procedur i instrukcji operacyjnych), kwalifikację używanych zasobów, weryfikację i walidację projektów oraz pomiary i monitorowanie produktów oraz procesów [Urbaniak 2010, s. 32].

Pomimo tego, że obecnie implementacja wymagań normy ISO 9004 nie cieszy się dużą popularnością, można przyjąć, że jej wdrożenie powinno być opłacalną inwestycją przybliżającą system zarządzania jakością do założeń TQM (*Total Quality Management*).

Dbający o jakość towarów przedsiębiorcy powinni rozważyć również implementację wymagań normy ISO 10001. Standard ten jest zbiorem kodeksów postępowania, których opracowanie i wdrożenie w przedsiębiorstwach intensyfikuje zadowolenie klientów. Zdaniem J. Łunarskiego [2011, s. 113], kodeksy postępowania w organizacji powinny dotyczyć towarów oferowanych przez przedsiębiorstwo oraz skupiać się na usprawnianiu relacji z klientami obecnymi i potencjalnymi oraz poruszać zagadnienia związane z dostawą wyrobów i przepływem informacji. Wdrożenie rozwiązań proponowanych w normie ISO 10001 powinno przełożyć się na minimalizację nieprawidłowości oraz eliminację przyczyn sporów z klientami.

Świeżo wdrożone systemy zarządzania jakością, aby mogły odpowiednio ukształtować się w organizacji i zaoferować całą gamę usprawnień, wymagają (szczególnie w okresie początkowym) ciągłego doskonalenia oraz kory-

gowania potencjalnych błędów i nieprawidłowości. Usprawnianie systemów zarządzania jakością może przebiegać na wielu płaszczyznach i odbywać się na różne sposoby, począwszy od intuicyjnego podejścia osób zarządzających, na stosowaniu usystematyzowanych metod i narzędzi kończąc. Nie należy ukrywać, że najbardziej skuteczne jest stosowanie instrumentów zarządzania jakością, które bazują na przemyślanych i sprawdzonych w praktyce zasadach i obejmują swym zakresem szerokie spektrum funkcjonowania przedsiębiorstwa. Z punktu widzenia doskonalenia jakości towarów, szczególnie godne polecenia są metody zarządzania jakością, które rozwiązują problemy jakościowe na wszystkich etapach powstawania produktów.

Przegląd metod i narzędzi zarządzania jakością w kontekście doskonalenie jakości towarów

Aktualnie w czasach wzmożonej rywalizacji i współzawodnictwa pomiędzy przedsiębiorstwami, gdy cykl życia produktu jest coraz krótszy, technologie szybko się zmieniają, a wymagania klienta wciąż rosną, organizacje muszą walczyć o przetrwanie [Dudek, Byzdra 2013, s. 101]. Walka ta wymaga uwzględnienia zmiennych warunków otoczenia oraz nieustannego poszukiwania źródeł przewagi konkurencyjnej. Obecnie podstawą do wyróżnienia się na rynku jest sprawność organizacyjna, doskonalenie działań logistycznych oraz przede wszystkim oferowanie produktów i usług w pełni trafiających w gusta i preferencje klientów. W dalszej części artykułu zostaną scharakteryzowane narzędzia i metody usprawniające procesy produkcyjne oraz wspomagające przenieśowanie wymagań klienta na odpowiednie charakterystyki produktu.

KAIZEN (jap. *Kai* – ciągłość i *Zen* – doskonalenie)

Myślą przewodnią filozofii KAIZEN jest nieznaczące, ale ciągle wprowadzanie drobnych usprawnień w działaniach i procesach zachodzących w przedsiębiorstwie. Niewątpliwy atut KAIZEN stanowi doskonalenie przedsiębiorstwa w oparciu o posiadane zasoby (szczególnie ludzkie) i technologie, a nie uwarunkowywanie rozwoju od poczynionych inwestycji. Podkreślić należy, że KAIZEN nie wymaga znacznych nakładów finansowych. Najlepiej sedno filozofii KAIZEN oddaje wypowiedź pioniera tej filozofii, który twierdzi, że: „Nawet największy głupiec jest w stanie zwiększyć wydajność pracy, jeśli poświęci na to odpowiednią ilość środków. Prawdziwą sztuką jest zwiększenie efektywności bez dodatkowych inwestycji w nowe urządzenia czy technologie” [Imai 1986, s. 48].

Ideą KAIZEN jest stwierdzenie, że zaspokojenie wymagań klienta stanowi gwarancję zysku. Wszelka aktywność w organizacji ukierunkowana jest zatem

na zadowolenie klienta, a warunkiem sukcesu przedsiębiorstwa staje się stałe systematyczne i nieprzerwane szukanie sposobów na udoskonalenie systemów, procesów [Karaszewski 2006, s. 228] i produktów.

Implementacja wytycznych tej filozofii, szczególnie w obszarze procesów wytwarzania, prowadzi w relatywnie krótkim czasie do pozytywnych zmian. Jak wskazują wyniki badań przytaczane przez D. Bienieka, organizacje stosujące filozofię Kaizen w okresie pięciu lat odnotowały [Bienieć 2006, s. 11]:

- redukcję poziomu zapasów do 80%,
- znaczący wzrost wykrywalności błędów,
- wzrost efektywności produkcji,
- skrócenie czasu wytwarzania do 50%.

Z wdrożeniem KAIZEN nierozzerwalnie połączone są koła jakości, które prowadzą do zbiorowego odnajdywania i rozwiązywania uświadomionych problemów [Skrzypek 2010, s. 13]. Celem kół jakości jest doskonalenie umiejętności przewodzenia i zarządzania u osób nadzorujących produkcję i zachęcanie ich do własnego rozwoju, podnoszenia morale pracowników i tworzenia warunków, w których każdy jest świadomy problemów jakości i potrzeby ich rozwiązywania [Myszewski 2005, s. 248].

5S

Podstawą filozofii KAIZEN jest metoda 5S, którą od wielu lat z powodzeniem stosują takie firmy, jak: Toyota, Honda czy Sony [Detyna 2011, s. 127]. Istotą 5S jest utrzymywanie ładu i porządku oraz racjonalne i przemyślane zarządzanie zasobami na stanowisku pracy, co przekłada się na wzrost produktywności, minimalizację błędów oraz sprzyja działaniom projakościowym. Organizacja miejsca pracy w myśl postanowień 5S odbywa się według następujących zasad:

- Selekcja: polega na usunięciu z miejsca pracy narzędzi, materiałów i pozostałych środków rzeczowych niepotrzebnych, a znajdujących się na danym stanowisku roboczym,
- Systematyka: obejmuje czynności związane z planowaniem i organizacją pracy. W tej fazie wyznacza się odpowiednie strefy, w których umieszcza się narzędzia pracy w sposób gwarantujący ich najskuteczniejsze i najszybsze użycie.
- Sprzątanie: służy nie tylko zachowaniu czystości na stanowisku roboczym, ale również skupia się na kontroli stanu narzędzi pracy.
- Standaryzacja: to nic innego, jak scalenie wymagań zawartych w trzech wcześniejszych etapach i przyjęciu ich wytycznych za standard.
- Samodyscyplina: uznawana za najważniejszy etap, w którym podejmowane są działania mające wyrobić w pracownikach nawyki stoso-

wania się do wszystkich (nawet tych mniej wygodnych) wytycznych metody 5S oraz inicjowania działań doskonalących.

Zdaniem A. Hamrola i W. Mantury [2005, s. 324], przestrzeganie powyższych zasad decyduje o jakości środowiska pracy, które ma znaczący wpływ na ergonomiczność i bezpieczeństwo stanowiska pracy oraz przekłada się na wzrost jakości wytwarzanych produktów.

QFD – Rozwinięcie Funkcji Jakości (*ang. Quality Function Deployment*)

QFD można uznać za doskonałą metodę, służącą do przełożenia potrzeb klienta, wyrażanych zazwyczaj językiem prostym i potocznym, na konkretne parametry wyrobu lub usługi. Głównym celem tej metody jest minimalizacja błędnych decyzji, wynikających z nieprawidłowej interpretacji sygnałów pochodzących z rynku oraz zaproponowanie pewnego schematu działania usprawniającego poszczególne fazy produkcji, począwszy od projektowania, na działaniach posprzedażnych kończąc. Zasadność wdrażania metodyki QFD wynika stąd, że przy produkcji seryjnej i masowej przedsiębiorstwo ma małe szanse na bezpośredni kontakt z klientem. Omawiana metoda daje możliwość rozpoznania potrzeb klienta, a także pozwala bezpośrednio w organizacji rozwiązać problemy w relacjach projektant-konstruktor, jak również technolog-inżynier jakości [Wolniak, Skotnicka 2008, s. 114].

Implementując metodę QFD w organizacji, należy opracować specjalny diagram, który ze względu na swój specyficzny kształt nazywany jest często „domem jakości”. Standardowy diagram „domu jakości” składa się z dziewięciu sektorów, ale ich liczba może zostać poddana modyfikacji, w zależności od potrzeb organizacji i złożoności analizowanego problemu [Zimon, Gawron-Zimon 2014, s. 1079]. Odpowiednio opracowany diagram pozwala konstruktorom nie tylko wyeksponować w produkcie cechy ważne dla klienta, ale również przewidzieć zmiany, jakie niesie ze sobą wprowadzenie ewentualnych korekt. Podkreślić należy, że nie każda zmiana sugerowana przez klienta pozytywnie wpłynie na końcową jakość produktu.

PPAP – Proces Zatwierdzanie Części do Produkcji (*ang. Production Part Approval Process*)

Proces PPAP wywodzi się z amerykańskiego standardu definiującego system zarządzania jakością QS-9000. Podstawą tego standardu była norma ISO 9001, rozszerzona o dodatkowe wymagania wynikające ze specyfiki rynku motoryzacyjnego [Żabicki 2011, s. 85]. Ideą PPAP jest takie zaplanowanie i zorganizowanie procesu zaopatrzenia, w którym dostawca w pełni rozumie wymagania klienta i potrafi dostarczyć mu dowodów na to, że jest w stanie zorganizować proces produkcji uwzględniający wszelkie wymagania klienta. To skuteczne narzędzie usprawniające współpracę z dostawcami, minimalizujące liczbę pomyłek wynikających z braku porozumienia na linii dostaw-

ca-odbiorca oraz zapewniające jakość pozyskiwanych komponentów zgodną z przyjętymi standardami.

TPS (ang. *Toyota Production System*)

Do wzrostu jakości procesów produkcyjnych wydatnie przyczynić się może również wdrożenie koncepcji TPS, bazującej na czterech głównych filarach, takich jak [Urbaniak 2010, s. 67]:

- długookresowa koncepcja zarządzania,
- skuteczna i efektywna realizacja procesów prowadzących do oczekiwanych wyników poprzez eliminację marnotrawstwa,
- doskonalenie organizacji poprzez rozwój pracowników,
- ciągle rozwiązywanie problemów poprzez uczenie się organizacji.

Założenia koncepcji TPS wywodzą się z filozofii Kaizen (nieznacznych, ale ciągłych usprawnień) i nawołują do stosowania całego wachlarza instrumentów, usprawniających procesy produkcyjne, do których należą min.: 5S, TPM, Jidoka, Poka-Yoke, 3P, Kanban, One Piece Flow, Tact Time, Just in Time. Połączenie wytycznych zasygnalizowanych instrumentów pozwala opracować oraz wdrożyć bardzo efektywny i skuteczny system produkcji, umożliwiający organizacji osiągnięcie przewagi nad konkurencją.

Podsumowanie

Jakość towarów jest niezwykle trudna do jednoznacznego zdefiniowania, każdy towar cechuje się bowiem swoistą gamą cech i charakterystyk, ma odmienne przeznaczenie i może być adresowany do różnych grup klientów. W związku z powyższym jakość towaru powinna być rozpatrywana indywidualnie z uwzględnieniem szerokiego kontekstu (technicznego, społecznego, kulturowego itp.). Zdaniem A. Rushtona i współautorów [2010, s. 35] jakość towaru należy mierzyć i wyrażać stopniem uwzględnienia oczekiwań klienta w charakterystykach produktu. Przyjmując zatem w uproszczeniu, że jakość towaru to jego zdolność do zaspokajania wymagań klienta, można postawić tezę, że implementacja narzędzi, technik, filozofii i systemów zarządzania jakością w znacznym stopniu wpływa na doskonalenie jakości wyrobów i usług.

Na podstawie przeprowadzonych w pracy rozważań można przyjąć, że:

- implementacja wymagań systemu zarządzania jakością według normy ISO 9001 pozwala przedsiębiorstwu wytwarzać towary pełniej uwzględniające wymagania poszczególnych grup klientów,
- norma ISO 9004 jest znakomitym uzupełnieniem normy ISO 9001 i wdrożenie jej postanowień pozytywnie wpływa na poprawę jakości technicznej produktów,
- wdrożenie filozofii KAIZEN pozwala usprawnić proces produkcji i zminimalizować liczbę wadliwych wyrobów gotowych,

-
- zasady 5S pozytywnie oddziałują na poprawę środowiska pracy i płynność procesów produkcji,
 - stosowanie metody QFD znacznie ułatwia przedsiębiorstwom prze-
transponowanie wymagań klienta na parametry techniczne wyrobów,
 - jakość towarów w dużej mierze uzależniona jest od współpracy ogniw
w ramach łańcucha dostaw (jest ona kreowana jest w całym łańcu-
chu dostaw), dlatego stosowanie wszelkich technik usprawniających
współpracę i wspierających procesy integracyjne można uznać za kwe-
stie priorytetowe,
 - TPS można uznać za bardzo dojrzały program wspierający procesy
produkcji i wydatnie przyczyniający się doskonalenia jakości towarów,
 - na przestrzeni ostatnich lat opracowano i przetestowano wiele god-
nych polecenia instrumentów jakości, których implementacja przekła-
da się na doskonalenie podstawowych procesów wytwórczych.

Bibliografia

- Bieniek D. (2006), *Kaizen – efektywność w polskich warunkach*, „Rynek Tworzyw”, nr 6.
- Bugdol M., Jedynak P. (2012), *Współczesne systemy zarządzania. Jakość, bezpieczeństwo, ryzyko*, Helion, Gliwice.
- Detyna B. (2011), *Zarządzanie jakością w logistyce*, Wyd. PWSZ im. Angelusa Silejsiusa, Wałbrzych.
- Dudek M., Byzdra P. (2013), *Klasyfikacja wybranych narzędzi produkcji w klasie światowej* [w:] *Inżynieria produkcji, problemy jakości i zarządzanie produkcją*, Wyd. Naukowe Akademii Techniczno-Humanistycznej w Bielsku Białej, Bielsko Biała.
- Hamrol A., Mantura W. (2005), *Zarządzanie jakością. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.
- Imai M. (1986), *Kaizen: The key to Japan's competitive success*, McGraw-Hill, New York.
- Jakimowska A. (2010), *Rola jakości w kształtowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora AGD*, „Problemy Jakości”, nr 9.
- Karaszewski R. (2006), *Nowoczesne koncepcje zarządzania jakością*, Dom Organizatora, Toruń.
- Lunarski J. (2008), *Zarządzania jakością. Standardy i zasady*, WNT, Warszawa.
- Lunarski J. (2011), *Zintegrowane systemy zarządzania. Wspomaganie zarządzania systemami standardowymi*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów.
- Myszewski J. (2005), *Po prostu jakość*, WSPiZ im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Rushton A., Croucher P., Baker P. (2010), *The handbook of logistics & distribution management*, Kogan Page, London.
- Sikora T. (2010), *Wybrane koncepcje i systemy zarządzania jakością*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
- Skrzypek E. (2010), *KAIZEN*, „Problemy Jakości”, nr 7.
- Urbaniak M. (2010), *Kierunki doskonalenia systemów zarządzania jakością*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Wolniak R., Skotnicka B. (2008), *Metody i narzędzia zarządzania jakością. Teoria i praktyka*, Wyd. Politechniki Śląskiej, Gliwice.
- Zimon D., Gawron-Zimon Ł. (2014), *Wykorzystanie metody QFD do doskonalenia logistycznej obsługi klienta* [w:] R. Knosala (red.), *Innowacje w zarządzaniu i inżynierii produkcji*, Polskie Towarzystwo Zarządzania Produkcją, Opole.
- Zimon D. (2014), *ISO 9004:2009 czyli zarządzania ukierunkowane na trwały sukces a specyfika małych i średnich organizacji*, „Problemy Jakości”, nr 1.
- Zimon D., Sikora T. (2013), *Czynniki decydujące o wdrożeniu systemu zarządzania jakością według normy ISO 9001 w małych i średnich organizacjach handlowych*, „Towaroznawcze Problemy Jakości”, nr 4.
- Żabicki D. (2011), *Proces zatwierdzanie części do produkcji PPAP*, „Zarządzanie Jakością”, nr 3.

Rozdział II

Samorząd terytorialny a system finansów publicznych

Anna Augustyn

Uniwersytet w Białymstoku

Rola samorządu terytorialnego w procesie rozwoju lokalnego w świetle europejskiej polityki spójności i krajowej polityki miejskiej

The role of local territorial government in the process of local development in the light of European cohesion policy and national urban policy

Abstract: The purpose of local development is to achieve the highest level of quality of life for residents of the area. In order to achieve this goal, local development should take place on different levels (i.e. economic, social, cultural, environmental and infrastructural) in a parallel way. The function of a local development coordinator or unit responsible for its stimulating is attributed to local territorial government, which with a well planned and strategic approach should accomplish its statutory tasks. The approach of local territorial government to a local development in the current EU financial period 2014–2020, according to European cohesion policy and national urban policy, should be undertaken in an integrated way, which means taking into account the needs and actions of different actors in different spheres.

Key-words: local territorial government, local development, national urban policy.

Wprowadzenie

Przeprowadzona reforma samorządowa w Polsce w latach 90., zaowocowała tym, iż odpowiedzialność za rozwój lokalny oraz stymulowanie i kreowanie rozwoju gospodarczego leży w gestii władz lokalnych i regionalnych. Zgodnie z Ustawą z dnia 24 lipca 1998 roku [Ustawa 1998], podstawową formą organizacyjną samorządu terytorialnego, posiadającą gwarancje konstytucyjne, jest

gmina. Gmina jako jednostka terytorialna, która powinna pełnić funkcję „aktywnego gospodarza terenu”, poprzez swoje działania powinna pobudzać rozwój społeczno-gospodarczy [Kłosiewicz-Górecka, Słomińska 2001, ss. 22–23].

Współczesne uwarunkowania prowadzonej lokalnej polityki rozwoju w Polsce zdeterminowane są w dużym stopniu wytycznymi wynikającymi z polityki spójności UE. W ramach obecnie realizowanej perspektywy finansowej na lata 2014–2020, zgodnie z propozycją Komisji Europejskiej, na zintegrowane działania miejskie kraje członkowskie UE będą musiały przeznaczyć znaczną część krajowej alokacji Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, a także przygotować specjalne rozwiązania implementacyjne, włączające samorządowe organy poziomu lokalnego.

Celem artykułu jest przedstawienie roli samorządu terytorialnego jako głównego inicjatora procesów rozwojowych w skali lokalnej w kontekście aktualnych uwarunkowań, wynikających z europejskiej polityki spójności i krajowej polityki miejskiej.

Pojęcie i istota rozwoju lokalnego

Pojęcie *rozwoju lokalnego* pojawiło się w powszechnym użyciu w latach osiemdziesiątych XX wieku jako odpowiedź i „panaceum” na przedłużający się kryzys strukturalny gospodarki w Europie Zachodniej oraz wyczerpanie możliwości skutecznego i efektywnego oddziaływania na funkcjonowanie gospodarki przez władze publiczne, na podstawie założeń teorii keynesowskiej i koncepcji państwa dobrobytu. Terminem tym objęto koncepcje rozwoju, oparte na wykorzystaniu różnorodności potencjałów lokalnych, ich waloryzacji oraz stosunków pozarynkowych [Dunaj 2001, ss. 87–91]. Rozwój lokalny wiąże się z rozwojem miast, gmin wiejskich lub miejsko-wiejskich lub inaczej subregionu tj. lokalnego układu społeczno-terytorialnego, identyfikującego się z specjalnymi cechami przestrzeni, gospodarki i kultury, jak również z lokalną preferencją potrzeb i hierarchią wartości [Brol 1998, s. 9]. Jest to jednak pojęcie bardzo złożone, a jego złożoność wynika z mnogości celów, jakim rozwój ten ma służyć, a także różnorodności działań, które go kształtują.

Pojawiające się w literaturze przedmiotu definicje rozwoju lokalnego zgadzają się co do jednej kwestii, mianowicie, że jest to proces pozytywnych zmian ilościowo-jakościowych. Podkreśla się w nich aspekty społeczne i gospodarcze tego procesu [Kot 2003, ss. 13–14]. I tak, J. Parysek twierdzi, że „rozwój lokalny związany jest z lokalną skalą działalności społeczno-gospodarczej i obejmuje lokalne środowisko życia społeczności. Jest prowadzony z punktu widzenia potrzeb tych społeczności, lokalnych zasobów rozwoju oraz przy zaangażowaniu w ten sposób społeczności lokalnych, struktur

samorządu terytorialnego, a także innych organizacji i instytucji, głównie charakteru niekomercyjnego (niedochodowego)” [Parysek 1997, ss. 46–52]. L. Wojtasiewicz natomiast podkreśla, że rozwój lokalny „to kompleks przeobrażeń jakościowych, dotyczących danego obszaru, odnoszących się do poziomu życia ludności oraz warunków funkcjonowania podmiotów gospodarczych tu zlokalizowanych” [Wojtasiewicz 1996, ss. 99–112].

Efektem rozwoju lokalnego, który zachodzić powinien na różnych płaszczyznach równolegle (gospodarczej, społecznej, kulturowej, techniczno-technologicznej, infrastrukturalnej, politycznej, ekologiczno-przestrzennej) jest proces tworzenia na szczeblu gminy nowych wartości. Według R. Broła te nowe wartości w lokalnej gospodarce to przede wszystkim wzrost potencjału ludzkiego, wynikający z podnoszenia kwalifikacji zawodowych osób pracujących, wdrażanie innowacji i nowych technologii, zwiększona ochrona środowiska, wzrost liczby przedsiębiorstw, a wraz z nimi nowych miejsc pracy oraz nowe dobra i usługi zaspakajające popyt lokalny i ponadlokalny [Brol 1998, s.10].

Wspomniane płaszczyzny rozwoju lokalnego nie są jednolite i wzajemnie się warunkują. Ich powiązania i zależności wpływają na tworzenie nowego, trwałego potencjału rozwojowego generującego własny wewnętrzny mechanizm ewolucji [Filipiak, Kogut, Szewczyk, Ziolo 2005, s.24]. Rozwój trwały rozumieć należy jako obejmujący „równowagę pomiędzy celami ekonomicznymi (ładem ekonomicznym), społecznymi (ładem społecznym) i jakością środowiska (ładem ekologicznym), w tym zachowaniem zasobów przyrodniczych dla przyszłych generacji wzdłuż całej ścieżki rozwoju społeczno-ekonomicznego” [Fiedor 2001, s. 20].

Podsumowując, można stwierdzić, iż podstawowym i nadrzędnym celem rozwoju lokalnego jest stałe dążenie do podnoszenia jakości życia mieszkańców zamieszkujących dany obszar, tak aby było ono dobrym miejscem do życia, z dostępem do wysokiej jakości usług publicznych. Zakłada się bowiem, że nie ma innych powodów dla mobilizowania wysiłków społeczeństwa, eksploatowania zasobów środowiska naturalnego, tworzenia barier i ograniczeń prawnych swobód obywatelskich, jak długookresowe dążenie do poprawy warunków ludzkiego życia.

Samorząd terytorialny a rozwój lokalny

Rozwój lokalny nie jest na pewno prostą sumą czynników wytwórczych angażowanych w procesach rozwojowych. Przewagi konkurencyjne osiągają ci, którym udaje się uzyskać efekty synergiczne. W jednostkach terytorialnych, takich jak gmina, w dużej mierze uzależnione są one od aktywności społeczności lokalnych. Ta zaś od demokratyzacji procesów rozwojowych

[Ślusarz 2006, s. 41]. W demokratycznych społeczeństwach najważniejszą rolę w tym względzie odgrywa samorząd terytorialny, który poprzez stymulowanie przedsiębiorczości, pełne i racjonalne wykorzystanie zasobów i potencjału lokalnego, pozyskiwanie inwestorów, wdrażanie innowacji technologicznych i know-how z różnego zakresu dziedzin gospodarczych może doprowadzić do lepszego zaspokajania większej liczby potrzeb na wyższym poziomie.

Samorząd terytorialny doczekał się wielu ujęć definicyjnych. Zaowocowało to bogactwem podejść, ale również ich niejednoznacznością. Sytuacja ta wynika po części z faktu, iż istota samorządu terytorialnego była i jest złożona, a po części, iż wykazywała ona i wykazuje pewne różnice, zarówno w układzie czasowym, jak i przestrzennym. Obowiązek jego definicji musi być zatem wypełniony metodą kompilacji określić odzwierciedlających wszystkie istotne, wspólne cechy dominujących współcześnie konstrukcji samorządu terytorialnego [Sztando 1998, s. 13].

W świetle powyższych uwarunkowań, samorząd terytorialny należy określić jako obligatoryjny związek mieszkańców danego terytorium, wspólnie zajmujących się swoimi sprawami publicznymi o znaczeniu lokalnym oraz jako formę decentralizacji administracji państwowej, wykonywanej na podstawie właściwych ustaw przez miejscowe, niezależne organy. Istnienie oraz rola samorządu nie jest aktem bezpośredniej woli wspomnianych mieszkańców, lecz wynikiem działalności ustawodawczej. Drogą ustaw państwo przekazuje samorządowi określony zestaw obowiązków, praw i środków materialnych, pozostawiając sobie role nadzorcy [Sztando 1998, s. 14]. Jak stanowi art. 2 Ustawy o samorządzie gminnym, „gmina posiadając osobowość prawną wykonuje zadania publiczne w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność”, a do zakresu jej działania należą wszystkie sprawy publiczne o znaczeniu lokalnym, niezastrzeżone ustawami na rzecz innych podmiotów (art. 6) [Ustawa 1990]. Gmina jest zatem pojęciem ustawowym o dwojakim znaczeniu: stanowi jednocześnie wspólnotę mieszkańców i odpowiednie terytorium, które odpowiada jednostce podziału zasadniczego kraju. Ta konstrukcja prawna stanowi o odrębności interesu lokalnego reprezentowanego przez gminę, ale z drugiej strony – gmina jest integralną częścią całości kraju i interes lokalny nie może przesłaniać interesu ogólnopaństwowego [Wykrętowicz 2001, s. 23].

Określając zadania samorządu terytorialnego, warto skorzystać z doświadczeń zagranicznych, gdzie rozwój lokalny ma długoletnią tradycję. Warto się do nich odnieść choćby z faktu, że Polska 26 kwietnia 1993 r. ratyfikowała Europejską Kartę Samorządu Terytorialnego. Uchwalony w Strasburgu dokument i podpisany w dniu 26 czerwca 1985 r. przez państwa Rady Europy, nie narusza specyfiki ustrojowej poszczególnych państw, lecz gwarantuje im uniwersalne podstawy demokracji lokalnych. Karta ta, jest jednym z fun-

damentów Rady Europy – obok takich dokumentów, jak: Europejska Karta Praw Obywatelskich, Europejska Karta Praw Socjalnych, Europejska Karta Dotycząca Stosunków Kulturalnych [Pająk 2005, s. 63].

Z powyższych dokumentów wyszczególnić można zadania, jakie samorządy terytorialne winny realizować w dziedzinie rozwoju lokalnego. Zaliczyć do nich należy [Pająk 2005, s. 63]:

- podejmowanie – w ramach ogólnej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego danej jednostki terytorialnej – inicjatyw i zadań rozwoju lokalnego;
- stymulowanie rozwoju lokalnego przez stosowanie różnego rodzaju ułatwień i udogodnień;
- podejmowanie działań promocyjnych, udostępnianie lokalnych zasobów, stosowanie ulg, zachęt, udzielanie subsydiów itp.;
- identyfikację lokalnych potrzeb społecznych i lokalnych zasobów, które mogą określać kierunki i zakres działań na rzecz rozwoju lokalnego;
- przyciąganie inwestorów oraz pozyskiwanie środków, które mogą służyć rozwojowi lokalnemu;
- tworzenie własnych funduszy stymulacji i wspierania rozwoju lokalnego lub pozyskiwanie zewnętrznych środków na ten cel;
- utworzenie struktur organizacyjnych rozwoju lokalnego, w ramach których prowadzona będzie kompletna i kompleksowa obsługa podmiotów rozwoju lokalnego, od informacji wstępnej począwszy, a na ocenach efektów społecznych, ekonomicznych prowadzonej działalności kończąc;
- rozwój kooperacji z udziałem miejscowych, istniejących i uruchamianych zakładów produkcyjnych, usługowych;
- tworzenie przedsiębiorstw lokalnych (komunalnych) z udziałem kapitału lokalnego;
- tworzenie „przestrzeni pracy”, „inkubatorów przedsiębiorczości” i innych tego rodzaju placówek inicjujących rozwój;
- utworzenie lokalnego systemu kształcenia, doksztalcania, doskonalenia zawodowego czy przekwalifikowania.

Z przytoczonych zadań samorządu terytorialnego wynika, iż jego podstawową rolą jest zapewnienie warunków, w których zharmonizowane i systematyczne działania podmiotów gospodarki lokalnej będą zmierzały do kreowania nowych i poprawy istniejących walorów użytkowych gminy, tworzenia korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienia ładu przestrzennego. Aby osiągnąć ten cel, organy samorządu powinny pełnić następujące funkcje w sferze gospodarki lokalnej: inicjującą, planistyczną, wspomagającą, sterującą, koordynującą i kontrolną. Posiadając przekazane

im przez państwo uprawnienia, w drodze realizacji zadań obligatoryjnych (nałożonych ustawowo) i fakultatywnych (wynikających z własnej inicjatywy zmierzającej do poprawy warunków życia i gospodarowania), samorząd terytorialny indukuje (bezpośrednio lub pośrednio) pożądane zachowania pozostałych podmiotów, a tym samym wpływa na rozwój lokalny. Mechanizmu tego nie należy utożsamiać wyłącznie z prostym kształtowaniem ich warunków funkcjonowania. Jest on znacznie szerszy, chociażby ze względu na fakt częstej bezpośredniej współpracy pomiędzy samorządem (władzami samorządowymi) a resztą podmiotów gospodarki lokalnej (szczególnie w układzie samorząd – podmioty gospodarcze). Można zatem stwierdzić, że kategoria samorządu lokalnego oznacza nie tylko prawo, ale także powinność oddziaływania na szereg lokalnych struktur społeczno-gospodarczych dla dobra lokalnej społeczności [Sztando 1998, s. 20].

Dysponując instrumentami prawnymi przyznawanymi w Konstytucji oraz w ustawach o samorządzie terytorialnym, władze samorządowe mogą wykorzystywać je do wpływu na rozwój lokalny. Jest to o tyle istotne, że samorządu w tej materii nie mogą zastąpić żadne inne podmioty publiczne – tylko miejscowe władze, znając doskonale problemy lokalne, mogą podejmować takie decyzje, które w sposób zdecydowany mogą poprawić sytuację gospodarczą własnego obszaru. Struktury samorządowe mogą być władne ukierunkować ewolucję i działania podmiotów gospodarki lokalnej tak, aby przyczyniły się one do rozwiązywania najważniejszych problemów gospodarczych i społecznych gminy, a tym samym służyły rozwojowi lokalnemu [Bartoszek 2004, s. 283].

Samorząd lokalny w Polsce posiada zestaw narzędzi zagwarantowanych prawami podmiotowymi oddziaływania na lokalny rynek gospodarczy. Są to przede wszystkim narzędzia regulujące uwarunkowania w zakresie gospodarki przestrzennej, ochrony środowiska, infrastruktury technicznej, podatków i opłat lokalnych, handlu, a także dostępności wykorzystania mienia komunalnego.

Rozważając rolę samorządu lokalnego w zachodzących na terenie gminy procesach gospodarczych, na koniec należy zauważyć, iż pełni on również rolę tzw. mediatora. Mianowicie jeśli weźmiemy pod uwagę fakt, że rozwój lokalny, dokonujący się w strukturze gospodarki lokalnej, rozumiany jest jako zbiór współzależnych podmiotów gospodarujących (np. jednostki gospodarcze, gospodarstwa domowe, instytucje lokalne) i działających na terenie gminy, z których każdy spełnia określone funkcje i dąży do osiągnięcia własnych celów, to pomiędzy celami działania tych podmiotów występują sprzeczności i konflikty. Należy bowiem przyjąć, że każdy z nich dąży do maksymalizacji swoich korzyści, lecz trudno oczekiwać, że suma tych indywidualnych dążeń prowadzi do maksymalizacji korzyści całego systemu. Dzieje się tak z powodu różnic celów i sposobów ich realizacji przez poszczególne podmio-

ty. Maksymalizację korzyści można bowiem osiągnąć kosztem strat innych podmiotów w wyniku praktyk monopolistycznych, nieuczciwej konkurencji, minimalizowania obciążeń podatkowych, unikania ponoszenia kosztów zanieczyszczania, środowiska itp. [Zalewski 1994, s. 34]. W związku z tym szczególna rola w systemie gospodarki lokalnej przypada organom władzy samorządowej. Ich zadaniem jest rozwiązywanie sprzeczności i koordynacja działalności podmiotów gospodarujących w sposób korzystny dla całej lokalnej społeczności, co w efekcie przyczynia się do stymulacji rozwoju lokalnego (lub ograniczania niepożądanych jego przejawów i skutków, np. ekologicznych). Można więc uznać, że samorządy są podsystemem sterującym rozwój lokalnego systemu społeczno-gospodarczego.

Rozwój lokalny w świetle europejskiej polityki spójności oraz krajowej polityki miejskiej

W myśl polityki spójności UE na lata 2014–2020 i Strategii Europa 2020 kluczem do sukcesu, rozwiązującym w dużej mierze problemy lokalnych jednostek samorządu terytorialnego, powinno być zastosowanie zintegrowanego podejścia terytorialnego do ich rozwoju. Zintegrowane – bo integruje działania różnych podmiotów w różnych sferach, terytorialne – ponieważ mówi o potrzebie i korzyściach z dopasowywania polityk publicznych do potrzeb i potencjałów różnych obszarów – zarówno tych najaktywniejszych, jak i tych z największymi problemami. W myśl tej koncepcji, gminy, miasta muszą przyjmować całościowe podejście do zwalczania nękających je problemów gospodarczych, środowiskowych, klimatycznych i społecznych oraz podejmować działania w kierunku rozwoju obszarów na podstawie zintegrowanych strategii [Zrównoważony rozwój...2011].

Wychodząc naprzeciw tej koncepcji zintegrowanego podejścia terytorialnego (które wymaga złożonych, stopniowych i wspólnych wysiłków) wobec polskich obszarów lokalnych, a konkretnie miejskich, przez Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju opracowany został projekt dokumentu o nazwie *Krajowa Polityka Miejska* (KPM), którego horyzont czasowy ma być tożsamy ze wspomnianą perspektywą finansową UE na lata 2014–2020. Podstawę prowadzonych nad nim prac stanowią *Założenia Krajowej Polityki Miejskiej do roku 2020*, które Rada Ministrów przyjęła 16 lipca 2013 r.

Celem strategicznym KPM jest wzmocnienie zdolności miast i obszarów zurbanizowanych do kreowania zrównoważonego rozwoju lokalnego i tworzenia miejsc pracy oraz poprawa jakości życia mieszkańców. Na jakość życia w mieście, a przede wszystkim na jej dobrą ocenę składa się bardzo wiele

czynników – przede wszystkim dobry dostęp do wysokiej jakości: usług publicznych, rynku pracy (oferującego różnorodne możliwości zatrudnienia), oferty spędzania czasu wolnego, środowiska i transportu publicznego. Wysoka jakość życia w mieście to także dobry dostęp do zasobów mieszkaniowych, poczucie bezpieczeństwa, atrakcyjne przestrzenie publiczne i wiele innych. Władze lokalne, które chcą odnieść długofalowy sukces gospodarczy muszą umieć zapewnić swoim mieszkańcom dobre warunki życia, to bowiem powoduje, że decydują się oni w tym mieście mieszkać i pracować, a inwestorzy chętniej lokują swoją działalność. Poza miejscem zamieszkania i pracy, ważna jest także dostępność i jakość tzw. trzecich miejsc – miejsc spędzania wolnego czasu (aktywności społecznej, towarzyskiej, rekreacji itd.) [Krajowa Polityka Miejska 2014, s. 23].

Poprawa jakości życia w polskich miastach, która jest jednocześnie, co zostało podkreślone wcześniej, celem nadrzędnym rozwoju lokalnego, stanowi wspólny element wszystkich, dziesięciu wątków tematycznych zapisanych w projekcie *Krajowej Polityki Miejskiej*. Diagnozują one główne problemy rozwojowe z którymi borykają się aktualnie polskie miasta i ukazują rolę samorządu terytorialnego w ich rozwiązywaniu. Wspomniane wątki tematyczne koncentrują się wokół [Krajowa Polityka Miejska 2014, ss. 23–130]:

1. Kształtowania przestrzeni – w przestrzeni polskich miast zachodzi wiele niekorzystnych zjawisk, takich jak m.in.: degradacja przestrzeni śródmiejskiej, rozproszona zabudowa mieszkaniowa, chaos przestrzenny i wizualny, co w konsekwencji powoduje, że szczególnie w dużych i średnich miastach wyrastają chaotycznie zaplanowane osiedla oraz źle zagospodarowane przedmieścia. Aby temu zapobiec, aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna koncentrować się na planowaniu ograniczania chaotycznego rozlewania się zabudowy miejskiej oraz kształtowaniu przestrzeni miejskiej wysokiej jakości poprzez opracowywanie odpowiednich planów miejscowych opartych o rzetelne analizy, niepodlegające koniunkturalnym zmianom.

2. Partycypacji społecznej – angażowanie się mieszkańców w różne obszary funkcjonowania miast staje się w Polsce coraz powszechniejszym zjawiskiem. Wynika ono z potrzeb samych mieszkańców do bycia aktywnymi podmiotami uczestniczącymi w planowaniu rozwoju miast i ich zarządzaniu. Aktywności lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna zatem towarzyszyć otwartość na dialog, połączona z wdrażaniem partycypacyjnego modelu zarządzania miastem. W tym duchu ważna jest też edukacja mieszkańców na temat wiedzy obywatelskiej i odpowiedzialności za dobro wspólne.

3. Transportu i mobilności miejskiej – dążenie do zrównoważonej mobilności miejskiej w obszarze funkcjonalnym miasta, rozumianej jako odbywanie podróży w takiej ilości i o takiej długości, jak wynika to z zaspokajania potrzeb życiowych podróżujących z racjonalnym wykorzystaniem poszczególnych podsystemów transportu miejskiego. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna koncentrować się na ograniczeniu transportochłonności miast oraz zmianie zachowań komunikacyjnych ich mieszkańców. Ponadto proces planowania zagospodarowania przestrzennego powinien uwzględniać przyszłe potrzeby transportu miejskiego oraz systemy zarządzania ruchem.
4. Niskoemisyjności i efektywności energetycznej – racjonalne gospodarowanie zasobami naturalnymi i dbałość o środowisko stanowi pilną potrzebę w kontekście współczesnego, szybkiego rozwoju cywilizacyjnego. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna koncentrować się na opracowywaniu i wdrażaniu lokalnych planów gospodarki niskoemisyjnej. Plany te muszą mieć charakter wielowymiarowy, to znaczy powinny wyznaczać i uwzględniać kierunki działań dla miast w szeroko przyjętym zakresie poczynąć inwestycyjnych i nieinwestycyjnych, co najmniej w takich obszarach jak zaopatrzenie w energię i ciepło, budownictwo, „czysty” transport miejski i jego infrastruktura.
5. Rewitalizacji – problem obszarów zdegradowanych w dużym stopniu dotyczy w Polsce terenów zurbanizowanych. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie wymaga podjęcia kompleksowych i zintegrowanych działań, mających na celu przekształcenie najbardziej zdegradowanych obszarów miast, w szczególności poprzez nadanie im nowej jakości funkcjonalnej i stworzenie warunków do ich rozwoju w oparciu o charakterystyczne uwarunkowania endogeniczne.
6. Polityki inwestycyjnej – rozumianej jako długofalowa strategia rozwoju lokalnego oraz prowadzenie polityki inwestycyjnej, pozwalającej na wykorzystanie do maksimum możliwości istniejącej już infrastruktury i osiąganie maksymalnych efektów przy minimalnych kosztach. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna koncentrować się na intensywnym poszukiwaniu mechanizmów, które pozwolą zoptymalizować procesy inwestycyjne (np. realizacja przedsięwzięć inwestycyjnych w formule partnerstwa publiczno-prywatnego – PPP) oraz wykorzystać zewnętrzne środki do osiągania celów związanych z realizacją zadań publicznych.
7. Rozwoju gospodarczego – współczesne miasta stanowią centra rozwoju społeczno-gospodarczego, ale jednocześnie funkcjonują w trudnym, konkurencyjnym otoczeniu. Dlatego też aktywność lokalnego samorzą-

du terytorialnego powinna koncentrować się na podnoszeniu konkurencyjności miast, a tym samym lepszych warunków do rozwoju, poprzez poszukiwanie nowych pomysłów na rozwój (ang. *fresh ideas*). Pomysłów zindywidualizowanych, opartych na lokalnych zasobach, potencjalnych korzyściach, przewidywanych trendach oraz kierunkach rozwojowych. Powinno się to odbywać przy współpracy z przedsiębiorcami, nauką i szkolnictwem wyższym oraz przy uwzględnieniu potrzeb lokalnego rynku pracy.

8. Ochrony środowiska i adaptacji do zmian klimatu – zmiany klimatu mogą powodować na terenach miejskich zmniejszenie zasobów przestrzeni dostępnej do zagospodarowania lub wzrostu przestrzeni zagrożonej negatywnym oddziaływaniem zjawisk przyrodniczych, takich jak: powodzie, osuwiska, nieproporcjonalny wzrost temperatury na wyizolowanych obszarach. Może to skutkować ograniczaniem możliwości rozwojowych miast, wpływać na zdrowie i życie ludzkie oraz generować konflikty społeczne. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna koncentrować się na wdrażaniu szerokiego spektrum długofalowych działań środowiskowych, które powinny stanowić skuteczną odpowiedź na uwarunkowania wynikające z presji człowieka na środowisko i na konieczność dostosowania się do zmian klimatycznych.

9. Demografii – obserwowane zmiany demograficzne stawiają przed miastami dwa szczególnie istotne wyzwania, które w perspektywie kolejnych lat będą niejednokrotnie stanowiły ważne uwarunkowania do podejmowanych decyzji. Wyzwaniami tymi są: malejąca liczba ludności miast, w skrajnych przypadkach przyjmująca formę depopulacji i kurczenia się miast (ang. *shrinking cities*) oraz starzenie się społeczeństwa, przy jednocześnie wydłużającej się długości życia. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna koncentrować się na kompleksowym i zintegrowanym planowaniu strategicznym, uwzględniającym warunki i trendy demograficznych oraz stworzenie kompleksowego, dostosowanego do lokalnych uwarunkowań i opartego o rzetelną diagnozę, pomysłu na działania adaptacyjne (lub przeciwdziałające), koordynowane w skali całego obszaru funkcjonalnego danego miasta.

10. Zarządzania obszarami miejskimi – efektywniejsze zarządzanie obszarami miejskimi ma na celu nie tylko poprawę konkurencyjności i jakości życia w miastach, ale jednocześnie podnoszenie konkurencyjności i atrakcyjności całych regionów. Aktywność lokalnego samorządu terytorialnego w tym zakresie powinna zmierzać do efektywnego wykorzystania potencjałów obszarów miejskich (zasobów ludzkich, środków materialnych, sieci powiązań), dzięki zwiększaniu możliwości i upowszechnianiu koordynacji jednostek administracji publicznej różnych szczebli, we współpracy z przedstawicielami partnerów społecznych i gospodarczych.

Zakończenie

Istotą i celem rozwoju lokalnego jest dążenie do podnoszenia jakości życia mieszkańców danego obszaru. Procesy rozwojowe na szczeblu lokalnym, wiążą się ze zmianami jakościowo-ilościowymi, które powinny zachodzić w sposób zrównoważony, na różnych płaszczyznach równolegle. Funkcję koordynatora rozwoju lokalnego pełni lokalny samorząd terytorialny, którego działania i zaangażowanie stymulują zharmonizowane i systematyczne funkcjonowanie podmiotów gospodarki lokalnej, a co za tym idzie, kreowanie nowych i poprawę istniejących walorów użytkowych gminy, tworzenie korzystnych warunków dla lokalnej gospodarki oraz zapewnienie ładu przestrzennego.

Aktualne uwarunkowania europejskiej polityki spójności i dalej krajowej polityki miejskiej, determinują nowe, zintegrowane podejście do rozwoju lokalnego i wyznaczają zadania samorządu terytorialnego w tym zakresie. Powinny one koncentrować się wokół: przeciwdziałania suburbanizacji, przyjęcia partycypacyjnego modelu zarządzania miastem; ograniczenia transportochłonności, gospodarki niskoemisyjnej, rewitalizacji, prowadzenia polityki inwestycyjnej, podnoszenia konkurencyjności, ochrony środowiska, uwarunkowań demograficznych oraz efektywnego wykorzystania potencjałów obszarów miejskich.

Bibliografia

- Bartoszek P. (2004), *Narzędzia oddziaływania władzy lokalnej na rozwój gospodarczy (na przykładzie Bilgoraja)* [w:] S. Michałowski, A. Pawłowska (red.), *Samorząd terytorialny w Polsce. Społeczno-polityczne aspekty funkcjonowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.
- Brol R. (red.) (1998), *Zarządzanie rozwojem lokalnym – studium przypadków*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Dunaj B. (red.) (2001), *Słownik współczesnego języka polskiego*, T. II, Ridest Digest, Warszawa.
- Fiedor B. (2001), *Ochrona środowiska – ile rynku, ile państwa*, PTE (referat na VII Kongresie Ekonomistów Polskich, Warszawa 2001).
- Filiipiak B., Kogut M., Szewczuk A., Ziolo M. (2005), *Rozwój lokalny i regionalny. Uwarunkowania, finanse, procedury*, Fundacja na rzecz Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Kłosiewicz-Górecka U., Słomińska B. (2001), *Samorząd terytorialny a rozwój nowoczesnego handlu*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Kot J. (2003), *Zarządzanie rozwojem gmin a praktyka planowania strategicznego*, Uniwersytet Łódzki, Łódź.
- Pajak K. (2005), *Rola samorządu terytorialnego w kształtowaniu rozwoju lokalnego*, Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Poznań.
- Parysek J.J. (1997), *Podstawy gospodarki lokalnej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Adama Mickiewicza, Poznań.
- Sztando A. (1998), *Oddziaływanie samorządu lokalnego na rozwój lokalny w świetle ewolucji modeli ustrojowych gmin*, „Samorząd Terytorialny”, nr 11, Warszawa.
- Ślusarz G. (2006), *Zarządzanie rozwojem przez jednostki samorządu terytorialnego – specyfika, potrzeby i wyzwania* [w:] A. Wiatrak (red.), *Problemy zarządzania. Zarządzanie rozwojem regionalnym i lokalnym*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006.
- Ustawa z dnia 8 marca 1990r., o samorządzie gminnym, Dz. U z 2001r., Nr 142, poz. 1591 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 24 lipca 1998 r. o wprowadzeniu zasadniczego trójstopniowego podziału terytorialnego państwa, Dz. U. nr 96 poz. 603.
- Wojtasiewicz L. (1996), *Ekonomiczne uwarunkowania rozwoju lokalnego* [w:] J.J. Parysek (red.), *Rozwój lokalny i lokalna gospodarka przestrzenna*, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Wykrętowicz S. (2001), *Samorząd jako wyraz demokracji obywatelskiej* [w:] S. Wykrętowicz (red.), *Samorząd terytorialny – istota, formy, zadania*, Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu, Poznań.
- Zalewski A. (1994), *Rola samorządu terytorialnego w rozwoju gospodarki lokalnej*, „Monografie i Opracowania”, nr 381, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Bibliografia elektroniczna:

Zrównoważony rozwój obszarów miejskich (2011), „Panorama Inforegio”, nr 40, zima 2011/2012, Komisja Europejska, Bruksela, http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/panorama/pdf/mag40/mag40_pl.pdf, data dostępu: 25.05.2014.

Krajowa Polityka Miejska (2014), http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Documents/Krajowa_Polityka_Miejska_wersja_I_27032014.pdf, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju, Warszawa, data dostępu: 16.06.2014.

Aleksandra Bartosiewicz

University of Lodz

Terminal operating systems as a tool to support entrepreneurship and competitiveness of sea ports

Abstract: The main objective of the proposed paper is to describe terminal operating system (TOS) that can be used by sea ports to optimize processes of maritime container loading/unloading and transportation. The chosen TOS modules will be presented, analyzed and compared on the basis of such problems as: loading and unloading of vessels, vehicle routing systems, planning the number of container handling equipment (CHE) or organizing storage yards and warehouses at marine container terminals. The study is also intended to demonstrate that TOS may be used to increase the effectiveness and efficiency of marine container terminals as it is a great tool supporting ports' entrepreneurship and competitiveness.

Key-words: terminal operating system; maritime container terminal; efficiency; competitiveness.

Introduction

An international sea-freight container transportation has grown rapidly over the last years and container terminals represent nowadays a key factor in the global shipping network. Ship-owners and port managers have to face an increasing competitiveness among terminals which requires more efficiency in container operations both along the quayside and within the storage yards. This is mainly due to the need to shorten the time the ship spends in the port and minimize operational costs. Thus many tasks like vessel, cargo and gate operations happen simultaneously across the port on a 24x7 basis. Improving port

efficiency through the use of advanced technologies to achieve a competitive advantage is the key challenge facing port operators today. For these reasons terminal operating systems are widely used in optimizing terminal operations.

1. Discipline – contribution of the paper

Container terminal operations and their optimization have received increasing interest in the scientific literature over the last years. Unfortunately, although different optimization methods developed in operations research and logistics are broadly discussed from the theoretical point of view, there are no significant papers written on terminal operating systems as a whole. Some of the researchers concentrate on theoretical aspects of a container shipping. For example, Vis and de Koster [2003, pp. 1–16] illustrate the main logistics processes taking place at container terminals. Steenken et al. [2004, pp. 3–49] provide an overview of methods for the optimization of container terminal operations and a detailed description of the terminal structure or handling equipment. On the other hand, another group of researchers use optimization methods to describe one specific problem only. Moccia et al. [2006, pp. 45–59] and Sammarra et al. [2007, pp. 327–336] specialize in the quay crane scheduling problem. Imai et al. [2008, pp. 136–151] investigate the berth allocation problem under different scenarios.

Some authors consider several problems and/or research methods at the same time. Park and Kim [2003, pp. 1–23], Meisel and Bierwirth [2006, pp. 105–110] and Giallombardo et al. [2010, pp. 232–245] work on the integration of berth allocation and quay crane scheduling. Goodchild and Daganzo [2007, pp. 875–891] consider the double cycling of quay cranes and its impact on loading/unloading operations. Chen et al. [2007, pp. 40–58] study the problem of storage and disposal of containers at a port terminal.

In few studies authors treat a container terminal as a distinct and complex system: Maione and Ottomanelli [2005, pp. 373–378], Henesey [2006, pp. 99–250] and Canonaco et al. [2008, pp. 2432–2446]. Still few authors are interested in tactical problems arising in transshipment container terminals [see: Moorthy and Teo 2006, pp. 495–518, Cordeau et al. 2007, pp. 1167–1184]. What is more, only recently researchers have taken interest in the quayside traffic condition [see: Lau and Lee 2007, pp. 227–236, Han et al. 2008, pp. 697–720].

It should be noted, therefore, that in the field of maritime container transportation there is still a place for a detailed research on the optimization of port organizational and technological processes by the use of various TOS modules. Thus, the very study will make an important contribution to knowl-

edge about terminal operating systems used by operators of marine container terminals to optimize port operations.

2. Terminal Operating Systems and their advantages

The fundamental role of the TOS is to improve terminal performance. The TOS must provide tools for terminal's planning staff that allow them to efficiently allocate machines, provide clear instructions to operators and adapt to sudden changes [Ward 2013, pp. 46–47]. Marine terminal operators need to be operationally agile, profitable and successful in a highly competitive marketplace. The most important thing modern sea ports can offer to their customers is productivity, and technology is critical to achieve that. Marine container terminals are looking to automate equipment as to optimize their operations thus improving efficiency. Optimization behind the system is the key component. Even a partial adaptation of process automation increases productivity and equipment utilization rate, improves safety and reduces manual errors. A TOS implementation enhances better operational visibility in the yard or higher efficiency with gate processes and inventory management [*Get More...* 2014, p. 4]. Terminal operating systems help also to achieve reduced number of empty runs, increased terminal throughput and turnover volume. Thus, the selection of the TOS has a profound impact on both a tactical performance and strategic viability of the terminal, its operator and customers.

However, optimization modules must be implemented to exact requirements. A baseline of the relevant key performance indicators (KPIs) needs to be established. It is crucial to react to changes that may occur at the terminal such as new equipment, additional process automation, new yard layout etc. Then terminal operators may easily adjust to all changes to increase the chance of better operational efficiency [*NPS: Optimization* 2014, p. 1].

What is more, the TOS is expected to interface with a variety of machines and instruments. Optical character recognition, radio-frequency identification, biometrics, geospatial positioning, digital imagery, proximity or threat detectors and safety instruments are some of the technologies the TOS must serve.

The TOS must serve many different user needs as well. Workers need simplicity, planners - comprehensive visibility, liners - freight control and truckers or railroads - transport flexibility. Regulators need the ability to intervene. Analysts need unfettered access to history. Finally, the terminal operator needs to intelligently balance conflicts of interest [Ward 2013, p. 45].

The TOS covers all operations related to a transit of goods from the moment they are announced until the moment they leave the port area. It is designed to manage terminals, control delivery, storage and (un)loading operations of

containers. It helps to plan, track and manage cargos, assets and people across the terminal. It ensures that mistakes are caught immediately. It minimizes and reduces time and effort to serve external entities such as vessels, trucks or trains, thus increasing a terminal's efficiency and throughput. Among other things a terminal operating system also [Nam and Ha 2001, pp. 171–175]:

- configures operational and administrative processes;
- provides a real-time, accurate inventory of containers;
- transfers containers from inventory to loading and vice versa;
- manages a segregation of containers;
- automatically registers container movements at terminal gates;
- helps maintenance operations to more effectively support terminal equipment;
- optimizes the travel of terminal container handling equipment (CHE);
- improves operations between CHE and trucks/rail;
- manages trucks in yard operations.

Each TOS consists of a number of independent applications and modules which can be integrated with one another. Terminals can thus select those applications that are to meet specific requirements as to optimize port operations and improve terminal's competitive advantage. Thanks to a TOS it is possible to:

- manage all marine operations like vessel arrival, registration and nomination, anchorage and barge operations or vessel services thus reducing vessel processing times;
- fully automate yard positioning and manage all yard operations like stockyard planning, hazardous cargo handling, stock or cargo blending thus reducing time per crane lift and increasing container throughput thanks to better utilization of straddle carriers and terminal tractors;
- optimize and automate rail planning or loading;
- determine optimum discharge/loading lists for all known cargo, vessel, berthing and terminal constraints;
- manage import/export cycles along with billing and invoicing;
- make better strategic decisions faster thanks to simplified reporting and analysis.

3. Most common modules of Terminal Operating Systems

3.1. Marine operations

Vessel planning may be a time-consuming trial and error process leading to extended planning times, unnecessary yard re-handles, crane delays and lower quayside productivity. A Vessel Planning module helps to generate an optimal working plan for a ship. It automatically generates stow plans for the entire ship or by specific bay based on rules set by a ship planner. It displays logical consequences of alternate actions that could be made by the planner while taking into consideration certain factors such as container type, its hazardous class, weight, content, destination, reefer temperature, stowage violations or current status. In addition, it automatically calculates stress and stability factors to underline any negative consequences when containers are repositioning. It operates in real-time, thus enabling planners to optimize container stowage of the vessel. It gives ports a competitive advantage over their neighbors with speed in planning, saving significant time during critical operational periods and throughout the vessel planning phase [N4: *Vessel Autostow* 2014, p. 1]. As a result, enhanced planner productivity, improved vessel utilization, reduced fuel costs and maximum operational efficiency are achieved.

What is more, this optimization module makes it possible to manage and view crane productivity, calculate crane splits and automatically generate a crane plan that can be sent to the terminal. The division of work among cranes that load and discharge the vessel can be easily visualized. The module provides views of crane work queues for each bay enabling planners to analyze how a vessel is likely to be worked. This plan can then be sent to vessel planners at the terminal, so they can see what crane operation assumptions the central planner made when creating the pre-plan.

In its more detailed version, this module records various marine service related aspects in the overall cycle of port operations like details concerning vessel voyage registration, berthing, movement and service. It enables shipping lines and agents of all sizes to reduce costs, improve vessel utilization and maximize operational efficiency by optimizing vessel stowage not only in one port, but also throughout the entire voyage. If pre-shipment arrival information is available at the destination port as soon as it leaves the origin/transshipment port, stakeholders have significant amount of time to plan their operations and be better prepared to receive and release the shipment. Since the cost of re-handling varies by port, planners can reduce these costs by planning re-handles for port calls with lower handling charges.

Finally, a Vessel Planning module may be accompanied by a Berth Planning module which allocates an appropriate berth to a voyage as to optimize quay occupancy, crane utilization and vessel turnaround time. The planner can schedule berths in advance to the vessel arrival. This tool usually gives a graphical view of vessels and berths providing the ability to re-position vessels to specific pier marks or adjacent berths.

Moreover, a Conflict Identification system warns of potential issues such as multiple bookings to the same berth, vessel draft violations, channel conflicts and lack of confirmed resources to service the vessel. Automatic error checking indicates stowage errors and inefficiencies such as: equipment-type compatibility for active refrigerated containers, stack height and weight violations, dangerous or hazardous handling violations. Eliminating conflicts as early as possible ensures that planned operations run smoothly and efficiently.

3.2. Yard Planning

For most terminals yard planning is time consuming and inaccurate. This makes it difficult for terminal operators to increase yard capacity and optimize terminal operations. A Yard Planning module helps container terminals to optimize the use of yard space and equipment. Thanks to this module move decisions are made logically, minimizing container re-handles and maximizing terminal operational efficiency.

A Yard Planning module automates yard planning distributing containers throughout the yard basing on predefined rules. It shows a current status of the yard and its containers. Using the filter option one can use colors to identify containers with certain particularities, like boxes for a certain vessel or destination according to weight categories etc. The application determines which location is the most suitable for a newly arrived container and allows users to spend less time observing yard allocations and more time managing the yard. It considers the state of the yard in real-time, dynamically assessing container volumes, container handling equipment locations, stack configurations and terminal specific rules for stacking of import, export and empty containers [N4: *Expert Decking* 2014, p. 1].

In traditional operations vehicles travel laden in one direction and return empty in the other. This method creates excessive demand for equipment in order to match yard capacity to the productivity level required at the quay. A Yard Planning module may be supported by the module that enables optimal routing, dispatching and monitoring of equipment within the container terminal. Such a module pools straddle carriers and terminal tractors across

multiple cranes and automatically dispatches them to the optimal point of work in the yard, increasing utilization and lowering the number of vehicles required, thereby lowering capital investments and variable costs for labor, fuel and maintenance [N4: *PrimeRoute* 2014, p. 1].

Other benefits of both above mentioned modules are [Katta et al. 2005, p. 317]:

- increased yard density;
- reduced number of container moves;
- reduced unproductive travel and wait time;
- minimized empty movements;
- minimized delays caused by human errors;
- detailed productivity and utilization reports including individual and overall carrier productivity, utilization time breakdown or detailed job-step analysis: distance travelled (empty or full), travel time etc.

3.3. Rail Planning

A Rail Planning module enables terminal operators to automatically route railcars to hub assignments and plan train load sequences [Kozan 1997, pp. 151–161]. It plans movements of containers directly from/to the gate, yard or vessel. Operators assign a loading sequence pattern to each railcar and then select one or more of those railcars to plan, along with the containers to be loaded. Each time the module encounters a container slot to be loaded, it compares it to the list of available containers and selects the best one. This automatic planning process continues until all selected railcars are planned or the available containers are stowed. Upon completion operators can review the result and either accept the plan, adjust the strategy set and stow again or make minor manual changes. Once the plan is completed, operators can proceed with publishing the loading sequence [N4: *Rail Autostow* 2014, p. 1].

However, discharge and loading is only half of the story. For this reason some modules additionally manage all rail receipt and delivery operations. They:

- track rail destinations, wagon types and detailed rail wagon bay capabilities such as weight or high cube limits;
- plan stage rail wagons to an outbound train;
- plan containers to a discharge/load list;
- give weight information for all outbound rail services.

As a result rail planners gain a real-time visibility into a planning process which increases efficiency, flexibility and loading speed by reducing a time consuming rail switching. A Rail Planning module also eliminates stowage errors, minimizes rehandles and CHE clashes, reduces CHE travel distance and maximizes space utilization and productivity [N4: *Intermodal Rail* 2014, pp. 1–2].

3.4. Billing

Billing is a critical factor in maintaining customer loyalty. The billing process often varies from site to site by customer and types of service provided. As terminal operations grow, the challenge of cost tracking and billing for multiple locations and contracts is becoming increasingly complex and laborious.

As most customers want to see detailed, consolidated bills for all terminal's services, there have been created billing sub-modules of terminal operating systems. A Billing module usually generates invoices that contain information about the event, unit, vessel visit and appointment. It defines tariffs for chargeable events, records payment and credit notes and sends out invoices or payments as documents. In such a way this module customizes system for individual clients and provides flexible, transparent service integration for clients.

3.5. Monitoring & Reporting

While operating on a marine container terminal one must answer important business questions such as:

- who are the most and least profitable customers?;
- what activities should be focused on to reduce costs of vessel, yard, gate, labor or equipment?;
- what existing services are losing money?;
- what new services are financially attractive?

All these questions may be easily answered thanks to the Monitoring & Reporting module. It simplifies supervision by monitoring groups of related objects such as vessels on berth, container handling equipment or yard blocks. Reporting tools used in this module allow the terminal to create all necessary custom reports based on attributes such as port of delivery (POD), empty containers, reefers or hazardous materials. Standard reports usually include stow and scan plans, cargo weights, non-cargo containers, berth utilization, vessel, crane and CHE productivity, travel distance/duration, wait/idle duration, operator work hours, yard and reefer plug utilization or number of re-handles. Thanks to such an accurate specification, a Monitoring & Reporting module improves communication and enhances cooperation across the terminal [Navis Analytics 2014, pp. 1–2].

3.6. EDI

While describing main TOS sub-systems such a module as an Electronic Data Interchange (EDI) should be mentioned. The EDI is a standardized format document. The application was developed to save personnel time by removing errors made during the typing, file transferring and format identification or change. The EDI system takes care of an electronic data transfer between a TOS and external trading partners like shipping agents, clearing and forwarding houses or customs. It makes it easy to send and receive stow and pre-stow plans using industry standard and proprietary file types. What is more, fast validation enables large volumes of data to be processed accurately with all errors automatically highlighted [Hołowiński 2000].

3.7. Vehicle Booking

The Vehicle Booking terminal operating system module enables to schedule container receipt and dispatch at the gatehouse to suit terminal operating hours or capacity. It gives a precise and secure control of every movement into and out of the terminal as it allocates inbound containers to yard locations and plans outbound containers to individual vehicles. Thus it automates scheduling and eradicates human error giving container management and transshipment efficiency, reduces the time needed to execute road-based cargo transshipments and increases container terminal cargo throughput.

3.8. Container Positioning

This module provides real-time container handling equipment and container tracking/location information [Szpytko and Hyla 2010, pp. 1294; 1297]. It measures the difference between handling equipment and known fixed positions on the terminal. It is suitable for all types of equipment, including: rail mounted gantry cranes (RMG), rubber-tyred gantry cranes (RTG), wide-span gantry cranes, reach trucks, straddle carriers etc. Such a module provides a real-time and accurate location of all containers, as well as monitors CHE and container moves in the yard. As a result it eradicates human errors and increases crane productivity, vessel turnaround and inventory accuracy, improves container stack and storage management, eliminates container loss and reduces the number of empty-runs.

3.9. Other modules

The best-managed terminals consistently monitor their KPIs. It should be remembered, however, that there is much more to container management than simply stripping, loading, storing and transshipping. From stuffing/de-stuffing and cleaning to repair and inspection, every aspect of each container should be managed, maintained or recorded while containers move through and around a terminal [Kujawa 1997, pp. 280; 282]. Thus some terminal management system modules:

- manage all activities of cargo in a warehouse such as documentation, delivery or inventory;
- ensure optimum utilization of equipment and personnel while taking into consideration their availability (it helps to plan the personnel in different shifts and to different yard, gate or vessel side activities) [Szpytko and Hyla 2010, p. 1294];
- monitor truck gate operations such as registration of truck arrival and departure, container pick-up and delivery or customs formalities;
- enable to run and schedule a range of container maintenance and administration tasks such as stuffing/de-stuffing, washing, repairing, inspecting as well as monitoring temperature;
- help to comply with regulatory frameworks to ensure cargo integrity and security;
- manage the ebb and flow of daily, weekly and monthly demand for a real-time status record of all containers on-site.

Conclusion

From loading and unloading of vessels to organizing storage yards and warehouses, all aspects of marine terminal operations may be optimized thanks to the use of chosen TOS modules. The wisely chosen TOS improves terminal performance. This is the main reason why marine container terminals are looking to automate equipment as to improve port's efficiency. It is proven that even a partial adaptation of process automation increases productivity and equipment utilization rate, improves safety and reduces manual errors. It should be remembered, however, that optimization entails high costs. Although each provider of TOS has its own, unique sales policy, in most cases price of modules depends on how large the capacity of the terminal is. On the other hand, an unquestionable advantage of most terminal operating systems is that their producers allow buying and installing software in packages and applications that do not require mainframes or communication protocols when running on network PCs.

Bibliography

- Canonaco P., Legato P., Mazza R.M., Musmanno R. (2008), *A queuing network model for the management of berth crane operations*, "Computers and Operations Research", Vol. 35.
- Chen L., Bostel N., Dejax P., Cai J., Xi L. (2007), *A tabu search algorithm for the integrated scheduling problem of container handling systems in a maritime terminal*, "European Journal of Operational Research", Vol. 181.
- Cordeau J.F., Gaudioso M., Laporte G., Moccia L. (2007), *The service allocation problem at the Gioia Tauro maritime terminal*, "European Journal of Operational Research", Vol. 176.
- Get More with N4* (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/n4_migration4p_1_14_2_1.pdf, date of access: 02.05.2014.
- Giallombardo G., Moccia L., Salani M., Vacca I. (2010), *Modeling and solving the tactical berth allocation problem*, "Transportation Research Part B", Vol. 44 (2).
- Goodchild A.V., Daganzo C.F. (2007), *Crane double cycling in container ports: planning methods and evaluation*, "Transportation Research Part B", Vol. 41.
- Han Y., Lee L.H., Chew E.P., Tan K.C. (2008), *A yard storage strategy for minimizing traffic congestion in a marine container transshipment hub*, "OR Spectrum", Vol. 30.
- Henesey L. (2006), *Multi-agent Container Terminal Management*, PhD thesis, Blekinge Institute of Technology, Karlskrona.
- Hołowiński G. (2000), *Zastosowanie elektronicznej wymiany danych EDI w transporcie morskim na przykładzie Portu Szczecin-Świnoujście – analiza uwarunkowań i korzyści*, I Edycja „Master of Business Administration”, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Imai A., Nishimura E., Papadimitriou S. (2008), *Berthing ships at a multi-user container terminal with a limited quay capacity*, "Transportation Research Part E", Vol. 44.
- Katta G.M., Liu J., Wan Y.W., Linn R. (2005), *A decision support system for operations in a container terminal*, "Decision Support Systems", No 39.
- Kozan E. (1997), *Increasing the operational efficiency of container terminals in Australia*, "Journal of Operational Research Society", Vol. 48, No 2.
- Kujawa J. (ed.) (1997), *Organizacja i technika transportu morskiego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
- Lau Y., Lee M. (2007), *Simulation study of port container terminal quay side traffic* [in:] Park J., Kim T., Kim Y. (ed.), *AsiaSim 2007*, Springer, Berlin.
- Maione G., Ottomanelli M. (2005), *A petri net model for simulation of container terminals operations* [in:] Jaskiewicz A. et al. (eds.), *Advanced OR and AI methods in transportation*, Poznan University of Technology, Poznan.
- Meisel F., Bierwirth C. (2006), *Integration of berth allocation and crane assignment to improve the resource utilization at a seaport container terminal* [in:] Haasis H.D. et al. (eds.), *Operations Research Proceedings 2005*, Springer, Berlin.
- Moccia L., Cordeau J.F., Gaudioso M., Laporte G. (2006), *A branch-and-cut algorithm for the quay crane scheduling problem in a container terminal*, "Naval Research Logistics", Vol. 53.

Moorthy R., Teo C.P. (2006), *Berth management in container terminal: the template design problem*, "OR Spectrum", Vol. 28.

N4: *Expert Decking* (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_expertdecking_2_2014_0.pdf, date of access: 02.05.2014.

N4: *Intermodal Rail* (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_prod_intermodal_rail_1_14_0.pdf, date of access: 02.05.2014.

N4: *PrimeRoute* (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_primeroute_2_2014_0.pdf, date of access: 02.05.2014.

N4: *Rail Autostow* (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_railautostow_2_2014_0.pdf, date of access: 02.05.2014.

N4: *Vessel Autostow* (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_vesselautostow_2_2014_0.pdf, date of access: 02.05.2014.

Nam K.C., Ha W.I., *Evaluation of handling systems for container terminals*, "Coastal and Ocean Engineering", Vol. 127, N_o 3/01.

Navis Analytics (2014), [online], http://www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_navis_analytics.pdf, date of access: 02.05.2014.

NPS: *Optimization* (2014), [online], www.navis.com/sites/default/files/pages/docs/ds_ps_terminal_optimization_v7.pdf, date of access: 02.05.2014.

Park Y.M., Kim K.H. (2003), *A scheduling method for berth and quay cranes*, "OR Spectrum", Vol. 25.

Sammarra M., Cordeau J.F., Laporte G., Monaco M.F. (2007), *A tabu search heuristic for the quay crane scheduling problem*, "Journal of Scheduling" Vol. 10.

Steenken D., Voss S., Stahlbock R. (2004), *Container terminal operation and operations research – a classification and literature review*, "OR Spectrum", Vol. 26.

Szpytko J., Hyla P. (2010), *Model funkcjonalny terminala kontenerowego ukierunkowany na środki transportu* [in:] Szycha E. (ed.), *Logitrans: logistyka, systemy transportowe, bezpieczeństwo w transporcie*, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.

Ward T. (2013), *Terminal operating system selection*, "Port Technology International", Ed. 58.

Vis I.F.A., Koster de R. (2003), *Transshipment of containers at a container terminal: An overview*, "European Journal of Operational Research", Vol. 147.

Web pages

www.actual-it.si;
www.central-systems.co.uk;
www.cmcltd.com;
www.envisionesl.com;
www.eportation.com;
www.esoware.com;
www.four-soft.com;
www.gyptis.fr;
www.infyz.com;
www.itpartner.nl;
www.kleinsystems.com;
www.navis.com;
www.phaeros.com;
www.prodevelop.es;
www.rbs-tops.com;
www.seawise-isl.com;
www.solvo.ru/en;
www.tideworks.com.

Agnieszka Faron

Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu

Wojciech Maciejewski

Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu

Proprzedsiębiorcze działania Urzędu Pracy a oczekiwania osób bezrobotnych

Proentrepreneurial activities of Labour Office and unemployed expectations

Abstract: Entrepreneurship is nowadays one of the most common concepts that influences competitiveness of the economy. It is important not only for the development of SME's sector, but also public sector. The article is focused on non-economic – public entrepreneurship, on the basis of labour office operations. An attempt to research unemployed expectations toward labour office was made. The results may be useful for preparing an offer that will best match needs and expectations of beneficiaries.

Key-words: entrepreneurship, public entrepreneurship, unemployment, labour office.

Wstęp

Jeszcze w późnych latach 70-tych ubiegłego wieku to duże korporacje były powszechnie akceptowane jako źródło zatrudnienia – dobrze płatnego i bezpiecznego. Z całą pewnością w najlepszych amerykańskich programach uniwersyteckich studiów z zakresu ekonomii, nie było miejsca na badania i analizy czegoś tak peryferyjnego i mało znaczącego jak małe przedsiębiorstwa i przedsiębiorczość [Acs, Audretsch, Strom 2009]. Obecnie jednak przedsiębiorczość należy do pojęć wszechobecnych, zarówno w praktyce gospodarczej, jak i w obszarze nauki. Teoretycy i praktycy dyskutują na temat jej źródeł, typów, możliwości kształtowania etc. Wiele uwagi poświęca się edu-

kacji i rozwojowi ducha przedsiębiorczości, który ma niebagatelne znaczenie dla konkurencyjności i sytuacji ekonomicznej kraju. Zazwyczaj omawiając wpływ działań przedsiębiorczych podejmowanych przez władze państwowe czy samorządowe, uwaga koncentruje się na wspieraniu przedsiębiorczości wśród przedsiębiorstw (małych lub średnich). Rola sektora MŚP w rozwoju gospodarki jest oczywista, stąd tak ważne okazuje stwarzanie korzystnych warunków dla przedsiębiorczości w tym obszarze. Rozwojowi przedsiębiorczości sprzyja zarówno system ekonomiczny (gospodarka rynkowa), indywidualne cechy ludzi, wykształcenie, jak i kultura otoczenia [Makiela 2008, s.12]. Wszystkie przedsiębiorstwa, chcąc utrzymać swoją pozycję na rynku i rozwijać działalność, muszą „być przedsiębiorcze”. Ale przedsiębiorczość organizacji to przedsiębiorczość tworzących ją ludzi, którzy działając w otwartej, innowacyjnej kulturze organizacyjnej, mogą skutecznie wykorzystywać szanse w otoczeniu dla rozwoju swoich organizacji. Posiadanie pewnych cech, powszechnie utożsamianych z postawami przedsiębiorczymi, nie jest determinantą sukcesu w biznesie – niezbędne staje się kształcenie i rozwijanie zachowań przedsiębiorczych. Edukacja w zakresie przedsiębiorczości z jednej strony ma za zadanie przekazanie wiedzy – podstaw prowadzenia własnej firmy, ale z drugiej musi właśnie kształtować ducha przedsiębiorczości, rozwijać umiejętności przedsiębiorcze, które są niezbędne do tego, by radzić sobie przede wszystkim w biznesie, ale i w życiu. Przedsiębiorczość jest tą cechą osobowości, której rozwijanie powinno być istotne dla każdego, również dla pracowników organizacji czy poszukujących pracy. W niniejszym artykule uwaga zostanie ukierunkowana właśnie na przedsiębiorczość osób poszukujących pracy – bezrobotnych. Zdaniem autorów, rozwijanie zaradności (która, zgodnie ze Słownikiem Języka Polskiego [1997, s. 721] może być traktowana jako synonim przedsiębiorczości) u osób poszukujących pracy, ma istotny wpływ na ich powodzenie na rynku pracy. Kluczową rolę w jej kształtowaniu mają urzędy pracy, jako te instytucje publiczne, które oferują całe spektrum instrumentów wspierających aktywizację osób bezrobotnych – zarówno poprzez ułatwienia w kierunku zakładania własnych firm, jak i prowadzenie szkoleń, oferowanie staży itp. Takie działania, prowadząc do wzrostu aktywności osób bez pracy, mają jednocześnie charakter proprzedsiębiorczy. Celem artykułu jest zbadanie, jakie są oczekiwania bezrobotnych w stosunku do urzędów pracy i ich oferty ukierunkowanej na rozwój postaw proprzedsiębiorczych. Autorzy stawiają tezę, że szukający pracy są zainteresowani korzystaniem z oferty urzędów pracy, kwestią do zbadania są jednak ich konkretne oczekiwania co do rodzaju wsparcia, form, tematyki etc. Do znalezienia odpowiedzi na te pytania, zaprojektowano i przeprowadzono badania empiryczne w formie badań ankietowych, których założenia i wyniki zostaną opisane w dalszych częściach pracy.

1. Przedsiębiorczość ekonomiczna a pozaekonomiczna

Przedsiębiorczość należy do pojęć różnorodnie i wieloaspektowo opisywanych. W literaturze przedmiotu odnaleźć można nie tylko wiele jej definicji, ale i kryteriów podziału. Z uwagi na przyjęty cel tego artykułu, autorzy ograniczą się do jednego tylko podziału, ze względu na miejsce realizacji w znaczeniu sektora działalności – na przedsiębiorczość ekonomiczną (gospodarczą) oraz pozaekonomiczną (pozagospodarczą) [Kraśnicka 2002, s. 121].

Przedsiębiorczość gospodarcza jest najbliższa potocznemu rozumieniu tego pojęcia – dotyczy prowadzenia działalności gospodarczej nastawionej na zysk. Kraśnicka [2002] wyróżnia dalszy jej podział na indywidualną i wewnętrzną. Ta druga jest domeną dużych firm, często korporacji, a odnosi się do kadry zarządzającej lub pracowników [Kirby 2003, s. 302]. W przypadku przedsiębiorczości indywidualnej, w centrum zainteresowania znajduje się osoba przedsiębiorcy – prowadzącego biznes. Wiele dyskusji toczy się nad kwestią charakterystyki przedsiębiorcy – osoby przedsiębiorczej. Różnorodne badania prowadzone przez zespoły badawcze na całym świecie, nie dały jednoznacznej odpowiedzi w postaci wzorca cech, zachowań właściwych dla ludzi przedsiębiorczych. Zazwyczaj opisuje się przedsiębiorczość przez pryzmat cech osobowych przedsiębiorcy, jego talentów i umiejętności, ale również systemu wartości, motywacji i rzeczywistych zachowań [Targalski, Francik 2009, s. 19]. Można wskazać wybrane charakterystyki, które wspierają postawy przedsiębiorcze. Jednym z takich zestawień jest skala GET (General Enterprising Tendency) opracowana w latach 1987–1988 w Durham University. Bazując na przeglądzie literatury dotyczącej istniejących miar cech przedsiębiorczych, Caird zidentyfikował 5 kluczowych cech przedsiębiorczych, uznanych za wskaźnik ogólnych tendencji przedsiębiorczych: umiarkowaną skłonność do ryzyka, kreatywność, wysoką potrzebę osiągnięć, wysoką potrzebę autonomii, zewnętrzne umiejscowienie kontroli [Henry, Hill, Leitch 2003, s. 48]. Cieślik [2010, s. 54] wspominał także wiarę we własne siły i możliwości realizacji określonego zadania (celu).

Przedsiębiorczość pozagospodarcza jest właściwa dla organizacji z sektora publicznego lub non-profit, gdzie nacisk kładzie się na osiąganie korzyści niematerialnych w stosunku do materialnych. Przedsiębiorczość w tym przypadku jest rozumiana jako „umiejętność poszukiwania, łączenia i rekombinacji zasobów przez podmioty i organizacje tego sektora w celu kreowania wartości społecznej” [Campion 2012, s. 72]. Istotna okazuje się w tym przypadku konieczność współpracy organizacji sektora publicznego z prywatnym,

zadania natomiast są społecznie użyteczne, a efekty służą społeczności lokalnej. Mimo to, nie można mówić o ograniczonej przedsiębiorczości – nadal kluczem jest innowacyjność, zmiana sposobu działania etc., a różnica pozostaje w kwestii wartości i celów działań instytucji sektora publicznego [Campion 2012]. Przedsiębiorca publiczny może być opisany jako wybrany (mianowany) urzędnik, pracownik administracji, manager niedziałający dla zysku albo prywatny obywatel, postrzegany przez swoich współpracowników i znajomych jako przyczyniający się do innowacyjnych zmian w funkcjonowaniu podmiotów publicznych [Mack, Green, Vedlitz 2008, s. 235]. Należy dodać, że przedsiębiorczość w sektorze publicznym, w odróżnieniu od prywatnego, nie zależy od szczególnych cech indywidualnych, ale od chęci grupy w organizacji do zmiany, adaptacji, innowacji i rozważania ryzyka, a oddziaływania na poziomie instytucjonalnym są istotniejsze od osobistych cech i motywacji [Kearney, Hisrich, Roche 2010, s. 418].

Zarówno w przypadku przedsiębiorczości ekonomicznej, jak i nieekonomicznej, kluczem przedsiębiorczości jest innowacyjność. W przypadku przedsiębiorczości organizacji publicznych, do realizacji swoich celów wykorzystują one różne metody i środki wspierania. Jednym z nich są innowacje, polegające na zastosowaniu przez zarządzających nimi nowej idei (materialnej i niematerialnej) w odniesieniu do procesu funkcjonowania organizacji, zakresu i sposobu jej działania, organizowania procesów i pracy oraz marketingu. Wprowadzenie nowej idei jest podstawą wyróżnienia odpowiednio innowacji: procesowych (dotyczących zmian w zakresie sposobów świadczenia usług), produktowych (wprowadzenie nowych lub istotne zmiany dotychczas świadczonych usług), organizacyjnych (nowe metody organizacji pracy i zarządzania) i marketingowych (przekazywanie informacji o działalności instytucji) [Wiatrak 2011, ss. 12–13]. Inną kwestią są determinanty innowacyjności instytucji publicznych. Wydaje się, że w praktyce w wielu organizacjach niegospodarczych, zwłaszcza publicznych, innowacyjność pozostaje ich słabą stroną.

2. Działalność proprzedsiębiorcza urzędów pracy

Wyznacznikiem społeczeństwa przedsiębiorczego jest przede wszystkim liczba małych i średnich przedsiębiorstw, zatem rolę państwa stanowi zapewnianie odpowiednich warunków ułatwiających podejmowanie i prowadzenie własnej działalności gospodarczej [Makiela 2008]. Często motywacją do założenia własnej firmy może być utrata dotychczasowej posady lub bezskuteczne poszukiwanie odpowiedniego etatu. W takich sytuacjach, niejako „z przymusu” zapada decyzja o działalności na własny rachunek.

Wiadomo, że jedną z determinant rozwoju przedsiębiorczości jest sytuacja na rynku pracy, dlatego jak stwierdza Rogoda [2013], powinno dążyć się do redukcji różnego rodzaju osłon socjalnych i stymulowania osób bezrobotnych do skracania okresu pozostawania bez pracy. Dużą rolę w takim przypadku odgrywają organy samorządowe i podległe im jednostki organizacyjne, na przykład (a może zwłaszcza) urzędy pracy.

Nadrzędnym zadaniem urzędów pracy jest ograniczanie i przeciwdziałanie bezrobociu, a do dyspozycji mają one duży wybór instrumentów i narzędzi. Do głównych należą szkolenia, kursy, staże, doradztwo zawodowe czy kluby pracy. Oprócz tego urzędy pracy realizują działania proprzedsiębiorcze. Głównym jest zapewnianie środków – dofinansowania, na podjęcie własnej działalności gospodarczej oraz udzielanie wsparcia merytorycznego w tym zakresie (doradztwo, szkolenia). Oczywiście oczekiwanym efektem takich działań jest spadek bezrobocia, ale należy zaznaczyć, że urząd, realizując swoje zadania, poprzez różnorodne środki i metody, wpływa na poprawę kwalifikacji lokalnej siły roboczej, dzięki czemu staje się ona atrakcyjniejsza dla poszukujących pracowników przedsiębiorstw. A to w sposób pośredni znacznie wpływa na rozbudzanie i kształtowanie postaw przedsiębiorczych. Osoby bezrobotne, szukające pracy, mogą skorzystać z oferty urzędu pracy, a tym samym nie tylko znaleźć posadę, ale także rozwinąć swoje umiejętności, zdobyć nową wiedzę i kwalifikacje. Korzystając z poradnictwa zawodowego, poznają swoje silne i słabe strony, predyspozycje, co wpływa na rozwój osobisty. W założeniu korzystanie z działań oferowanych bezrobotnym ma zaktywizować ich na rynku pracy, pobudzić do działania i zaradności, zachęcić do podejmowania inicjatywy, szukania kreatywnych rozwiązań w swoim życiu zawodowym, a to ma niewątpliwie wymiar proprzedsiębiorczy. Jak pokazuje najnowszy raport Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej [www.mpips.gov.pl, 2014], Polacy coraz bardziej zauważają i doceniają szanse, jakie dają im urzędy pracy. Wynika z niego, że z roku na rok urzędy pracy mogą pochwalić się większą skutecznością w znajdowaniu pracy bezrobotnym. W 2013 r. dzięki wsparciu z urzędów pracy ponad 63% zarejestrowanych bezrobotnych znalazło zatrudnienie. Rok wcześniej było to blisko 61%, a jeszcze 5 lat temu 53%. Szkolenia, z których skorzystało blisko 85 tys. osób, zakończyły się w 2013 r. znalezieniem pracy dla 66% osób. Dla porównania jeszcze w 2009 r. było to zaledwie 34%. Najwyższą, bo 100%, skuteczność mają dotacje na założenie własnego biznesu oraz na utworzenie nowego miejsca pracy, a także refundacja wyposażenia stanowiska pracy.

Urzędy pracy jako instytucje publiczne wyróżniają się od kilku lat innowacyjnością. Świadczy o tym przede wszystkim rosnąca skuteczność działań, ale i reformy, którym podlegają. W 2014 roku wprowadzone zostaną

wszystkie 4, wspomniane w poprzednim punkcie, rodzaje innowacji organizacji publicznych. Ustalony zostanie nowy sposób profilowania bezrobotnych, a tym samym sposobu świadczenia im usług, wprowadzone zostaną nowe instrumenty wsparcia oraz sposoby współpracy z organizacjami zewnętrznymi [www.mpips.gov.pl, 2014]. Świadczy to o tym, że urzędy pracy są świadome swojej roli w rozwoju społecznej przedsiębiorczości i mogą być dobrym przykładem instytucji kształcących postawy przedsiębiorcze Polaków. Można zatem postawić pytanie, jaki stosunek do tych działań mają ich beneficjenci i jakie są ich konkretne oczekiwania.

3. Oczekiwania bezrobotnych względem oferty urzędu pracy – wyniki badań własnych

3.1. Metoda badawcza i ograniczenia

Badanie zostało przeprowadzone między 12.05.2014 a 20.05.2014. Ze względu na jego cel, jakim było dokonanie analizy oczekiwań wobec działań przedsiębiorczych, nadrzędnym kryterium kwalifikacji badanych było posiadanie przez nich statusu bezrobotnego. W związku z tym dobór próby przeprowadzono w sposób celowy – uznano, że najlepszym miejscem na realizację badania będą instytucje, w których spotkać można osoby poszukujące pracy. Ostatecznie wybrano Powiatowy Urząd Pracy we Wrocławiu oraz Centrum Integracji Społecznej we Wrocławiu. Z uwagi na specyfikę próby, badania realizowano głównie w formie badań ankietowych, przy wykorzystaniu kwestionariusza ankietowego, rozdawanego wśród osób oczekujących na spotkanie z pracownikiem urzędu. Kwestionariusz miał 18 pytań, w tym 4 pytania metryczkowe. Część badanych wypełniała wersję papierową, część natomiast wolała formę wywiadu – z ankierem czytającym pytania i zaznaczającym odpowiedzi. W widocznych miejscach w siedzibie Urzędu znajdowały się informacje o badaniu, jego celu i instytucji prowadzącej (uczelni), wraz z podkreśleniem anonimowości. Ankierzy posiadali identyfikatory z logo uczelni, imieniem i nazwiskiem. Pomimo tego realizacja badania była utrudniona. Większość osób, do których ankierzy zwracali się z prośbą o udział w badaniu (tłumacząc przy tym odrębność od instytucji Urzędu i wyjaśniając cel) odmawiała. Autorzy badania uważają, że są dwie główne przyczyny takiej sytuacji – część osób nadal sądziła, że badanie jest prowadzone przez pracowników urzędu pracy i swoją (pewnego rodzaju) niechęć „przerzucała” na ankierów¹, inni nato-

1. Prowadzący badanie za każdym razem informowali, że badanie jest niezależne od urzędu pracy, a oni są pracownikami uczelni wyższej, pomimo to osoby, które wcześniej odmówiły udziału, w przeważającej większości zachowywały się konsekwentnie i nie były zainteresowane badaniem.

miast reprezentowali postawę ogólnie niechętną i obojętną, również w stosunku do badających. Z obserwacji i rozmów wynika, że wiele osób przychodziło do urzędu w celu załatwienia formalności związanych z ubezpieczeniem czy zaświadczeniami, co wpływało na ich postawę i oczekiwania. Zdecydowanie lepiej prezentował się zwrot ankiet z CIS-u, tutaj osoby przychodziły z konkretnymi oczekiwaniami i miało to odzwierciedlenie w ich stosunku do badania. Ostatecznie udało się zebrać 130 ankiet, które były prawidłowo wypełnione (odrzucono 13 z powodu braków lub błędów w odpowiedziach). Oczywiście taka wielkość próby nie uzasadnia wyciągania wniosków co do całej populacji generalnej, a jest właściwa tylko dla badanej próby. Jest to ograniczenie, o którym należy wspomnieć. Niniejsze badanie ma jednak charakter rozpoznawczy, traktowane jest jako pilotaż do badań o szerszym zasięgu i większej próbie. Również w przyszłych badaniach można zastosować inny sposób doboru respondentów do próby, tak by możliwe było zastosowanie dłuższego i bardziej złożonego kwestionariusza badawczego (ewentualnie można zatrudnić większą liczbę ankietatorów i prowadzić badania w formie wywiadu).

3.2. Omówienie wyników badania

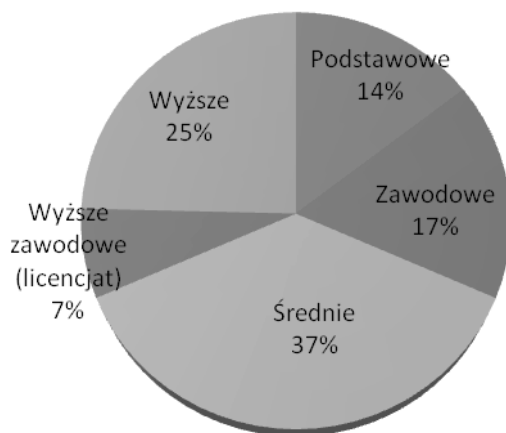
Charakterystyka próby badawczej

Próba badawcza była zróżnicowana pod względem płci – w badaniu udział wzięło 67 mężczyzn i 62 kobiety.

Wiek respondentów oscylował między 20 (jedno wskazanie) a 73 lata (tylko 1 osoba wskazała ten wiek, pozostałe najstarsze osoby nie przekraczały 64 lat). Największą wiekowo grupę stanowiły osoby w wieku 30–39 lat (28%), aczkolwiek nie dominowała ona w znaczny sposób wśród pozostałych. Osoby starsze, pomiędzy 50 a 59 lat to 22% badanych, zaś między 40 a 49 – 18%, a 24–29 lat – 19%.

W badaniach istotne znaczenie miało wykształcenie, bowiem może ono w pewien sposób wpływać na zainteresowanie i oczekiwania wobec szkoleń. W tym przypadku najwięcej pytanym osób zaznaczyło średnie wykształcenie, następnie wyższe (z rozróżnieniem na wyższe zawodowe – licencjat) (rysunek 1).

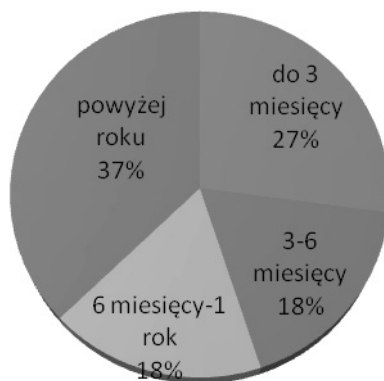
Rysunek 1. Podział badanych według wykształcenia



Źródło: opracowanie własne.

Ostatnią istotną kwestią było określenie okresu, w jakim pytane osoby pozostają bezrobotne. Założono skalę odpowiedzi od mniej niż 3 miesięcy do powyżej roku. Graficznie odpowiedzi zaprezentowano na rysunku 2. Analizując ten wykres, zauważyć można stosunkowo wysoką liczbę osób, które pozostają bez pracy ponad rok (37%), ale jednocześnie tylko 10% mniej deklaruje status bezrobotnego krótszy niż 3 miesiące.

Rysunek 2. Podział badanych według okresu pozostawania bez pracy



Źródło: opracowanie własne.

Podsumowując, można uznać, że próba jest zróżnicowana pod względem przyjętych charakterystyk demograficznych.

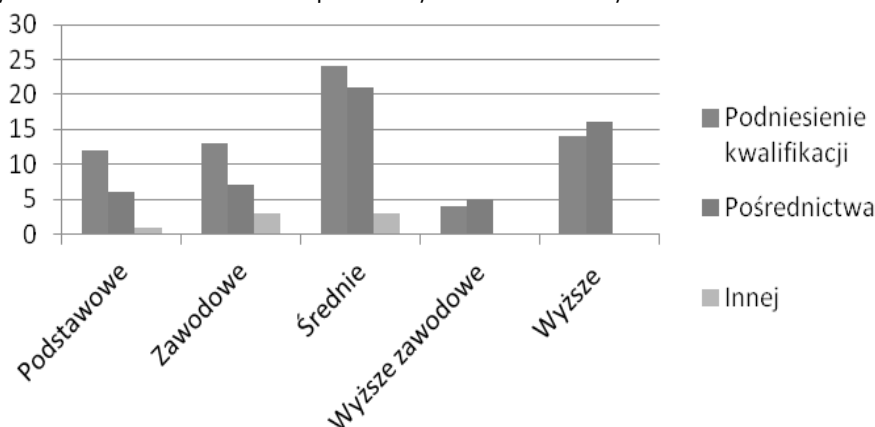
Oczekiwania wobec szkoleń – analiza uzyskanych wyników

Podstawową kwestią w badaniach było ustalenie, czy badane osoby kiedykolwiek korzystały ze szkoleń, kursów, organizowanych przez Urząd Pracy. Okazało się, że dokładnie 1/4 badanych zaznaczyła odpowiedź „tak”, przy czym przeważająca większość z nich nie wpisała przybliżonej liczby odbytych szkoleń (jedynie cztery osoby wpisały, że było to 1 szkolenie, jedna osoba wskazała 3–4). Biorąc po uwagę okres pozostawania bez pracy, to prawie połowa z tych osób (46%) jest bezrobotna dłużej niż 1 rok.

Respondenci zostali zapytani, jakiej formy wsparcia oczekują od Urzędu Pracy. Aby uprościć kwestionariusz, zaproponowano trzy odpowiedzi: 1) Podniesienia swoich kwalifikacji, 2) Tylko pośrednictwa w znalezieniu pracy, 3) Innej, jakiej? Zdaniem autorów, dwie pierwsze odpowiedzi są najczęstszymi powodami korzystania z usług urzędu, aczkolwiek mogą pojawić się dodatkowe, stąd opcja „inne, jakie”.

52% badanych wskazało, że chce podnieść swoje kwalifikacje i jest to główny powód ich wizyty w Urzędzie, natomiast 43% oczekuje jedynie pośrednictwa w znalezieniu posady. Pozostałe 7 osób wybrało odpowiedź „inne”, w tym aż 5 wskazało na pomoc przy zakładaniu własnej działalności gospodarczej lub uzyskaniu na nią dotacji. Analizując powyższe odpowiedzi w odniesieniu do wykształcenia badanych, okazuje się, że tylko wśród osób z wyższym wykształceniem przeważają oczekiwania co do znalezienia pracy, a nie podniesienia kwalifikacji (rysunek 3).

Rysunek 3. Oczekiwana forma wsparcia a wykształcenie badanych



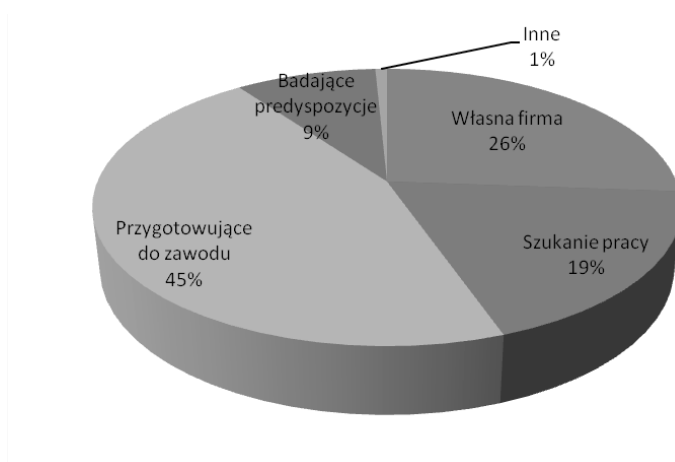
Źródło: opracowanie własne.

W pozostałych grupach więcej osób wskazywało podniesienie kwalifikacji, a różnica była najbardziej widoczna wśród posiadających wykształcenie podstawowe (7% osób więcej preferuje uczenie się od posady) oraz zawodowe (analogicznie 6%).

W kolejnym kroku zapytano respondentów, jakiego rodzaju szkolenia interesują / interesowałby ich najbardziej. Pomimo, iż część osób deklarowała jedynie potrzebę znalezienia pracy, to pytanie było skierowane do wszystkich biorących udział w badaniu. Zamysłem autorów była próba zbadania popytu na konkretne działania Urzędu. Zaproponowano 5 odpowiedzi: 1) szkolenia związane z własną działalnością gospodarczą (zakładanie firmy, pozyskiwanie dofinansowania itp.), 2) szkolenia pomagające aktywnie szukać zatrudnienia (pisanie CV, rozmowy o pracę itp.), 3) szkolenia przygotowujące do konkretnego zawodu, 4) Szkolenia badające predyspozycje zawodowe, silne, mocne strony osobowości, 5) Inne (jakie?). Uzyskane wyniki prezentuje rysunek 4.

Prawie połowa ankietowanych wskazała na potrzebę uczestnictwa w szkoleniach przygotowujących do konkretnego zawodu, co daje przewagę tej formie wsparcia. Jeżeli chodzi o wykształcenie, to 37% z nich stanowiły osoby z wykształceniem średnim, a, co jest zaskakujące, 29% osoby z wykształceniem wyższym (w tym 8% to osoby posiadające licencjat, a 21% z tytułem magistra). Ponadto w prawie 40% są to osoby deklarujące pozostawanie bez pracy ponad rok, natomiast 25% nie ma posady krócej niż 3 miesiące.

Rysunek 4. Oczekiwana forma wsparcia

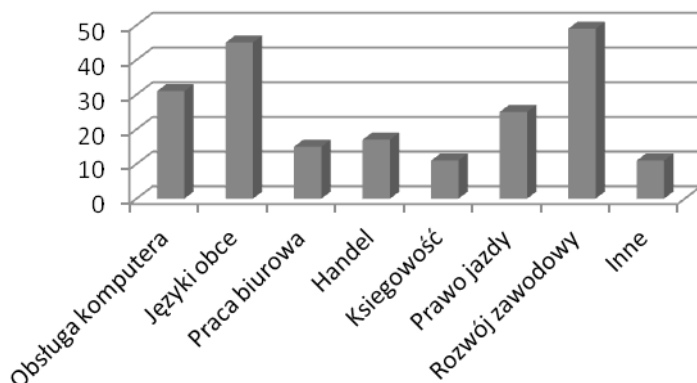


Źródło: opracowanie własne.

Stosunkowo duży udział w badanej próbie osób, które chcą zdobyć nowe

umiejętności, wymaga znalezienia odpowiedzi na pytanie o konkretne obszary, które ich interesują. W kwestionariuszu zawarto pytanie, w którym badani mogli wybrać tematykę kursów i szkoleń, którą preferują (można było wybrać maksymalnie dwie odpowiedzi). Do wyboru była: obsługa komputera, nauka języków obcych, praca biurowa, sprzedaż/handel, księgowość, prawo jazdy, rozwój zawodowy i inne (jakie?).

Rysunek 5. Preferowana tematyka szkoleń



Źródło: opracowanie własne.

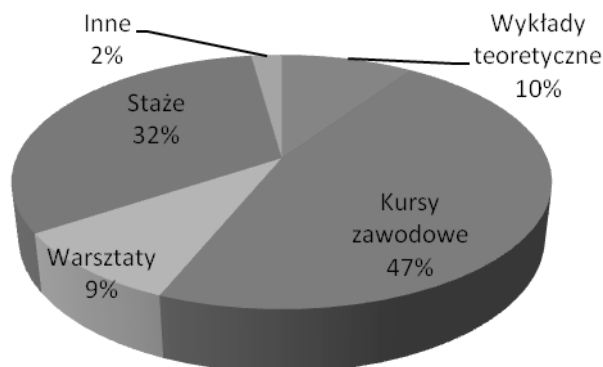
Zestawienie odpowiedzi (rysunek 5.) wyraźnie wskazuje, że największe zapotrzebowanie jest na rozwój zawodowy (24% osób) oraz naukę języków obcych (22%), dalej pojawia się obsługa komputera i prawo jazdy. Najmniej korzystna okazała się księgowość (wybrało ją zaledwie 11 osób). Również praca biurowa i handel nie wzbudziły entuzjazmu. Dodać można, że osoby zaznaczające odpowiedź „inne”, wpisały gastronomię, budowlankę, bukieciarstwo i ochronę.

Analizując powyższe dane, można zauważyć, że 1/4 respondentów zgłasza potrzebę rozwoju zawodowego. Na pytanie, czy planują skorzystać z doradztwa zawodowego w Urzędzie Pracy, ponad połowa odpowiedziała, że tak (25% zdecydowanie tak, 29% raczej tak), 20% stwierdziło „nie wiem”, natomiast zdecydowanie na „nie” było tylko 7 osób. Połowa osób, które zaznaczyła odpowiedź „zdecydowanie tak” miała średnie wykształcenie, a 37% pozostawało bez pracy ponad rok. W tym przypadku zauważyć można także, że 70% z tych respondentów to mężczyźni.

W przypadku udziału w szkoleniach czy kursach istotne jest poznanie ich preferowanej formy. Niektórzy wolą zajęcia o charakterze wykładowym, gdzie zdobywają określoną wiedzę. Inni stawiają nacisk na aspekty praktyczne,

umożliwiające wykształcenie, rozwój umiejętności. Respondentów poproszono więc o wybór jednej z form: 1) udział w wykładach, szkoleniach teoretycznych, 2) udział w kursach zawodowych, 3) udział w warsztatach, treningach, zajęciach aktywizujących, 4) staże, praktyki w przedsiębiorstwach, 5) inne, (jakie?). Rysunek 6. zawiera graficzne zestawienie odpowiedzi na to pytanie.

Rysunek 6. Preferowana forma aktywizacji



Źródło: opracowanie własne.

Najwięcej zwolenników zyskały kursy zawodowe, umożliwiające zdobycie konkretnych umiejętności. Również staże okazały się formą preferowaną przez badanych, co wyraźnie wskazuje, że badani są najbardziej zainteresowani działaniami o charakterze praktycznym, zapewniającymi określone umiejętności, które można następnie wykorzystać jako przewagę konkurencyjną na rynku pracy. Jeśli mowa o warsztatach i wykładach teoretycznych, są zdecydowanie mniej popularne. Respondentów poproszono w ostatnim kroku o dokonanie analizy przydatności kursów i szkoleń obecnie oferowanych przez badany Urząd Pracy, dla rozwoju swoich postaw przedsiębiorczych. Opinie były bardzo pozytywne, bowiem aż 35% zaznaczyło odpowiedź „bardzo przydatne”, natomiast 50% – „raczej przydatne”. Zdecydowanie niezadowolonych było tylko 5%. Takie wyniki, z punktu widzenia organizatorów szkoleń, są bardzo optymistyczne.

Zakończenie

Przed urzędami pracy, jako jednostkami publicznymi, stoją obecnie ważne zadania. Z jednej strony oczekuje się od nich działań zmierzających do redukcji bezrobocia i aktywizacji osób pozostających bez pracy, z drugiej strony

one same muszą być innowacyjne i przedsiębiorcze, by skutecznie wykonywać swoją rolę. Kluczowe znaczenie mają w tym procesie beneficjenci wsparcia – osoby poszukujące pracy. To od ich chęci, postaw, oczekiwań zależy powodzenie całego procesu. Autorzy podjęli próbę zbadania oczekiwań bezrobotnych względem urzędu pracy. Wyniki są dosyć optymistyczne. Przede wszystkim, co wydaje się najistotniejsze, połowa badanych oczekuje od urzędu pracy nie tylko pomocy w znalezieniu posady, ale podniesienia swoich kwalifikacji. Oznacza to, że są otwarci na zdobywanie nowej wiedzy i umiejętności i reprezentują postawę bardziej aktywną – „chcę się rozwijać, by znaleźć dobrą posadę” niż pasywną – „znajdźcie mi pracę”. Chociaż należy nadmienić, że przewagę oczekiwań co do pośrednictwa pracy zanotowano wśród osób z wyższym wykształceniem, co może oznaczać, że osoby te mają wystarczające (ich zdaniem) wykształcenie, a problemem jest znalezienie właściwego etatu. Jeśli mowa o rodzaju szkoleń, to największe zainteresowanie mają te przygotowujące do konkretnego zawodu i tutaj 1/3 osób po studiach wyższych również deklaruje chęć przekwalifikowania się. Okazuje się więc, że ta grupa poszukuje pracy i liczy na wsparcie urzędu, ale bierze jednocześnie pod uwagę możliwość zdobycia dodatkowych umiejętności, kwalifikacji. Można w tym miejscu tylko nadmienić, że w kolejnych badaniach należałoby zbadać także profil wykształcenia badanych, zwłaszcza w kontekście komentowanego w Polsce od lat kształcenia bezrobotnych przez uczelnie wyższe.

Spójne z powyższymi wnioskami są rezultaty uzyskane z analizy pytania o preferowaną tematykę szkoleń – tutaj także przeważał rozwój zawodowy. Co więcej połowa badanych pozytywnie odniosła się do korzystania z doradztwa zawodowego oferowanego przez urzędy pracy. Także kursy zawodowe przeważają jako preferowana forma aktywizacji wybierana przez osoby bezrobotne. Na drugim miejscu są staże w przedsiębiorstwach. Mniejsze zainteresowanie wzbudzają zajęcia teoretyczne czy warsztaty, bezrobotni kładą jednak nacisk na konkretne działania.

Uzyskane wyniki zdaniem autorów świadczą o tym, że w badanej grupie bezrobotni oczekują od urzędu pracy nie tylko pośrednictwa pracy, ale także oferowania instrumentów wspierających ich rozwój osobisty, podniesienie kwalifikacji, które w końcowym efekcie przyniosą długookresową poprawę ich sytuacji na rynku pracy. Wiele mówi się o przedsiębiorczości Polaków i jak się okazuje, ma ona swoje odbicie nie tylko w liczbie małych i średnich przedsiębiorców, ale i potencjale osób nieprowadzących obecnie własnego biznesu. Również wśród tych, którzy poszukują pracy, zidentyfikować można pewne symptomy postaw przedsiębiorczych, które, być może, właściwie pobudzane i wykształcone, przyniosą wymierne efekty w przyszłości. Niebagatelną rolę odgrywają tutaj właśnie urzędy pracy.

Bibliografia

- Acs Z.J., Audretsch D.B., Strom R.J. (2009), *Why entrepreneurship matters*, [in:] Z.J. Acs, D.B. Audretsch, R.J. Strom (ed.), *Entrepreneurship, growth, and public policy*, Cambridge University Press.
- Campion M. (2012), *Rola samorządu we wspieraniu lokalnej i regionalnej przedsiębiorczości*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Pedagogicznego, Kraków.
- Cieślak J. (2010), *Przedsiębiorczość dla aktywnych. Jak uruchomić własny biznes*, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa.
- Henry C., Hill F., Leitch C. (2003), *Entrepreneurship education and training*, Ashgate Publishing Limited.
- Kearney C., Hisrich R.D., Roche F.W. (2010), *Change management through entrepreneurship in public sector enterprises*, „Journal of Developmental Entrepreneurship”, Vol. 15, No. 4, December 1.
- Kirby D.A. (2003), *Entrepreneurship*, McGraw-Hill Higher Education.
- Kraśnicka T. (2002), *Koncepcja rozwoju przedsiębiorczości ekonomicznej i pozaekonomicznej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
- Mack W.R., Green D., Vedlitz A. (2008), *Innovation and Implementation in the Public Sector: An Examination of Public Entrepreneurship*, “Review of Policy Research”, May 1.
- Makiela Z. (2008), *Przedsiębiorczość regionalna*, Difin, Warszawa.
- Mały Słownik Języka Polskiego* (1997), PWN, Warszawa.
- Rogoda B. (2013), *Poziom rozwoju gospodarczego a przedsiębiorczość – porównania międzynarodowe* [w:] K. Zielinski (red.), *Makroekonomiczne i sektorowe czynniki rozwoju przedsiębiorczości*, „Śląsk” Sp. z o.o. Wydawnictwo Naukowe, Katowice.
- Targalski J., Francik A. (2009), *Przedsiębiorczość i zarządzanie firmą. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Wiatrak A.P. (2011), *Innovative Management in Public Organizations*, “Współczesne zarządzanie”, nr 1.

Netografia

- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, <http://www.mpips.gov.pl/aktualnosci-wszystkie/art,5543,6743,skuteczniejsze-urzedo-pracy.html> (dostęp 10.05.2014).
- <http://www.mpips.gov.pl/aktualnosci-wszystkie/zatrudnienie-i-przeciwdzialanie-bezrobociu/art,6728,reforma-urzedow-pracy-wchodzi-w-zycie.html> (dostęp 10.05.2014).

Radosław Jadczyk

Uniwersytet Łódzki

Wielokryterialny wybór wykonawców w zamówieniach publicznych

Multicriteria selection of contractors in public procurement

Abstract: One of the most important decision problem in public procurement is multicriteria selection of contractors. It can apply to both themselves as well as offers submitted by them. Number of public tenders where more than one evaluation criterion is used is still too low. This may be due to insufficient knowledge of contracting institutions on the possible use of quantitative methods. In this paper selected quantitative methods of multicriteria evaluation are presented and analysed from the point of view of their usefulness in the effective choice of contractors applying for the public contracts.

Key-words: public procurement, multicriteria analysis, zero unitarization method.

1. Wstęp

Jednym z najczęstszych problemów decyzyjnych, przed jakimi stoją przedsiębiorstwa, jest proces selekcji i wyboru kontrahenta lub kontrahentów, z którymi zostanie nawiązana współpraca. Może mieć ona charakter jednorazowy lub stały w określonym czasie, a tym samym kontrahenci mogą podlegać systematycznej ocenie. Ocena kontrahentów ma zazwyczaj charakter wielokryterialny, przy czym kryteria mogą dotyczyć cech zarówno mierzalnych, jak również cech jakościowych.

Wielokryterialna ocena kontrahentów nabiera szczególnego znaczenia w kontekście zamówień publicznych, czyli sytuacji, w których zlecającym zamówienie jest podmiot zobowiązany do stosowania przepisów pra-

wa o zamówieniach publicznych. Uwarunkowania dotyczące przebiegu procesu decyzyjnego wyboru kontrahenta (wykonawcy) są z jednej strony bardzo rygorystycznie i ściśle określone. Jednakże z drugiej strony zostawiają także decydentowi (zamawiającemu) możliwość odpowiedniego kształtowania tego procesu, co w efekcie ma prowadzić do najlepszego wyboru wykonawcy zamówienia, aby przeznaczone na ten cel pieniądze publiczne wydane zostały w sposób efektywny.

Niestety, jak pokazują coroczne raporty z funkcjonowania systemu zamówień publicznych w Polsce, wciąż dominuje zasada, że jedynym kryterium wyboru wykonawcy zamówienia jest cena [Sprawozdanie Prezesa UZP, 2013]. W roku 2012 wśród wszystkich postępowań o udzielenie zamówienia publicznego ogłoszonych w Biuletynie Zamówień Publicznych, aż 92% zawierało cenę jako jedyne kryterium oceny ofert. Co więcej, jak pokazuje W. Starzyńska, tendencja w ostatnich latach ma charakter wzrostowy [Starzyńska 2013]. Natomiast w przypadkach, gdzie dokonywano wielokryterialnych ocen składanych ofert, średnia liczba kryteriów wynosiła w 2012 roku 3,53, przy czym w roku 2011: 3,61, w roku 2010: 3,63, w roku 2009: 3,72.

Słuszność wyboru ceny jako jedynego kryterium oceny ofert można uznać w przypadkach, gdy zlecanymi do wykonania zamówieniami są te, które charakteryzują się powszechną dostępnością, ustalonymi standardami jakościowymi itp. Innymi słowy, nie poza ceną ich nie różnicuje. Choć i w takich przypadkach bardzo często można wymienić inne cechy dotyczące zamówienia, które same bezpośrednio go nie dotyczą (np. nie stanowią o jego jakości), lecz są z nim ściśle związane (np. termin wykonania). Uwzględnienie tych cech czyni problem decyzyjny wielokryterialnym, który bardzo często jest przez zlecających zamówienia niesłusznie postrzegany jako bardzo trudny do rozwiązania, a tym samym przez nich unikany.

Celem artykułu jest zaprezentowanie i analiza najczęściej stosowanej metody oceny wielokryterialnej wykonawców, opartej na tzw. systemie oceny ważonej, uwzględniającej wszystkie zastosowane przez zamawiającego kryteria oceny. Ze względu na fakt, że kryteria mogą mieć różny charakter co do wielkości, a także mian, istotnym elementem tej metody jest zastosowany proces normowania ocen. W związku z tym w artykule przedstawione zostaną najczęściej stosowane metody normowania i ich analiza w kontekście ich wykorzystania do ocen wykonawców ubiegających się o udzielenie zamówienia publicznego. W szczególności uwaga zostanie zwrócona na możliwość wykorzystania metody unitaryzacji zerowanej.

Część pierwsza niniejszego artykułu poświęcona została prezentacji specyfiki zamówień publicznych, a w szczególności procesowi selekcji wykonaw-

1. W systemie zamówień publicznych kontrahent nosi nazwę wykonawcy, natomiast podmiot udzielający zamówienie to zamawiający.

ców i omówieniu kryteriów ich wyboru. W dalszej części przedstawiona zostanie metoda oceny ważonej, wraz z przeglądem metod normowania cech diagnostycznych. Następnie wybrane metody normowania poddane zostaną analizie i dokonana zostanie ocena ich przydatności na przykładzie przeprowadzonego eksperymentu symulacyjnego.

2. Zamówienia publiczne

System zamówień publicznych w Polsce usankcjonowany został w 1994 roku przepisami Ustawy o zamówieniach publicznych, która z kolei w roku 2004 zastąpiona została nową ustawą Prawo zamówień publicznych. Określiła ona przede wszystkim zasady i tryb udzielania zamówień publicznych. Zamówieniem publicznym jest odpłatna umowa zawarta pomiędzy zamawiającym (zlecającym zamówienie) a wykonawcą (podmiot ubiegający się o udzielenie zamówienia). Przedmiot zamówienia publicznego dzieli się na trzy podstawowe rodzaje: dostawy, usługi i roboty budowlane. Z punktu widzenia wartości kontraktów na udzielane zamówienia, największy udział w runku zamówień publicznych mają roboty budowlane.

Uczestnikami systemu zamówień publicznych, obok różnych instytucji nadzorujących, kontrolujących i rozstrzygających spory, są przede wszystkim zamawiający i wykonawcy. W odróżnieniu od wykonawców, których krąg jest praktycznie nieograniczony (mogą nimi być zarówno osoby fizyczne, jak i prawne), katalog podmiotów będącymi zamawiającymi jest ściśle określony i należą do nich (choć nie tylko) przede wszystkim podmioty sektora finansów publicznych.

Wybór wykonawcy lub wykonawców, którym powierzona zostanie realizacja zamówienia publicznego, musi się odbyć zgodnie z poszanowaniem kilku podstawowych zasad. Pierwszą z nich jest zapewnienie uczciwej konkurencji i równego traktowania wszystkich wykonawców. Drugą zasadą jest zachowanie jawności wszystkich informacji niezbędnych do przeprowadzenia procesu wyboru wykonawcy. Kolejną zasadą jest pisemność przeprowadzanej procedury wyboru wykonawcy.

Brzmienie wymienionych powyżej zasad ma charakter bardzo ogólny. Jednakże każda czynność w procesie wyboru wykonawcy do realizacji zamówienia, wykonywana zarówno przez zamawiającego, jak i wykonawcę, jest oceniana z ich punktu widzenia bardzo rygorystycznie. Ich niedopełnienie stanowić może o wyciągnięciu przez organy kontrolujące daleko idących konsekwencji (w tym finansowych) w stosunku do uczestników rynku zamówień publicznych.

Przebieg procesu wyboru wykonawcy zamówienia publicznego przedstawić można krótko w kilku etapach. Pierwszy z nich to przygotowanie zamówienia

wienia, polegający na szczegółowym opisie i oszacowaniu wartości przedmiotu zamówienia. W tym etapie także formułowane zostają warunki, jakie stawiane zostają wykonawcom, chcącym ubiegać się o udzielenie zamówienia publicznego. Drugi etap to wszczęcie postępowania o udzielenie zamówienia publicznego, czyli rozpoczęcie formalnej procedury wyboru wykonawcy (ogłoszenie postępowania, udzielanie odpowiedzi na zadawane pytania, itp.). Trzeci etap to ocena wykonawców, którzy wyrazili chęć wykonania zamówienia publicznego. Wreszcie ostatni krok to wybór jednego lub kilku najlepszych wykonawców, z którymi zostanie zawarta umowa o zamówienie publiczne.

Etap drugi i trzeci może przyjąć różną postać w zależności od wyboru trybu postępowania przez zamawiającego. W przytoczonej wyżej ustawie dopuszczalne są następujące tryby: przetarg nieograniczony, przetarg ograniczony, negocjacje z ogłoszeniem lub bez ogłoszenia, dialog konkurencyjny, zamówienie z wolnej ręki, zapytanie o cenę, licytacja elektroniczna. Pierwsze dwa tryby nazywane są trybami konkurencyjnymi i stosowane są bezwarunkowo. Oznacza to, że zamawiający ma możliwość ich zastosowania w każdym przypadku. Wybór, który z nich zastosować, należy wyłącznie do zamawiającego. Pozostałe tryby udzielenia zamówienia są trybami warunkowymi, których zastosowanie uzależnione jest od spełnienia warunków ściśle określonych w ustawie.

Występowanie lub nie wielokryterialnego procesu decyzyjnego dokonywanego przez zamawiającego w procedurze wyboru wykonawcy uzależnione jest to od przyjętego trybu udzielenia zamówienia publicznego. W przypadku takich trybów, jak: zamówienie z wolnej ręki, zapytanie o cenę, licytacja elektroniczna, proces ten jest bardzo ograniczony. Wybór wykonawcy lub wykonawców, którzy wezmą udział w postępowaniu jest albo nieograniczony lub zawężony do jednego lub kilku dowolnie wybranych przez zamawiających. Także ocena ofert składanych przez wykonawców w tych trybach ma charakter jednokryterialny (oferta najtańsza).

W pozostałych trybach wielokryterialny wybór wykonawców może przyjmować charakter jedno lub dwuetapowy. W przypadku przetargu nieograniczonego proces oceny wielokryterialnej jest jednoetapowy. Wykonawcy, którzy zgłoszą się do przetargu, oceniani są z punktu widzenia postawionych warunków udziału w postępowaniu w sposób zero-jedynkowy. Jeżeli chociaż jeden postawiony warunek nie zostanie spełniony przez wykonawcę, zostaje on eliminowany z przetargu. Następnie rozpoczyna się wielokryterialny proces oceny ofert złożonych przez wykonawców, którzy pozytywnie przeszli wcześniejszy proces selekcji.

Nieco inaczej wygląda przebieg procesu wyboru wykonawcy w przypadku trybu przetargu ograniczonego². W pierwszej kolejności potencjalni wy-

2. Podobnie jest w przypadku trybu negocjacji z oraz bez ogłoszenia i dialogu konkurencyjnego.

konawcy podlegają weryfikacji zero-jedynkowej ze względu na postawione warunki udziału w postępowaniu (podobnie jak to ma miejsce w przypadku przetargu nieograniczonego). Lecz na tym etapie już występuje proces wielokryterialnej oceny wykonawców. Ma on na celu dopuszczenie do dalszej części postępowania tylko najlepszych z nich, a nie wszystkich spełniających postawione warunki. Oznacza to, iż wykonawcy rywalizują pomiędzy sobą już na etapie oceny ich jako podmiotów, które są w stanie zrealizować zamówienie, a nie dopiero na etapie oceny złożonych przez nich ofert. W dalszej fazie postępowania wyłoniona grupa najlepszych wykonawców składa oferty na zamówienie będące przedmiotem postępowania, w wyniku czego następuje ponowny wielokryterialny proces oceny, tym razem złożonych ofert.

Z przedstawionego pokrótce przebiegu postępowania o udzielenie zamówienia publicznego wynika, że w przypadku przetargu nieograniczonego zamawiający może mieć do czynienia tylko z wielokryterialną oceną przedmiotową (dotyczącą tylko złożonych ofert na realizację przedmiotu zamówienia). Natomiast jeżeli zastosowany zostanie np. tryb przetargu ograniczonego, zamawiający będzie musiał dodatkowo przeprowadzić proces wielokryterialnej oceny podmiotowej wykonawców. W jednym i drugim przypadku istnieje konieczność ustalenia zbioru kryteriów, wedle których oceniani będą wykonawcy lub złożone przez nich oferty.

3. Wielokryterialna ocena wykonawców

Prawo zamówień publicznych nie definiuje zamkniętego katalogu ściśle określonych kryteriów zarówno oceny wykonawców, jak również złożonych przez nich ofert. W przypadku oceny wykonawców wskazane przez ustawodawcę warunki należy wręcz traktować tylko jako ogólne wytyczne do formułowania konkretnych kryteriów oceny. Przypomnieć tu należy, iż warunki udziału w postępowaniu z jednej strony muszą być spełnione (wartości brzegowe); z drugiej strony, w przypadku przetargu ograniczonego, ich jak najlepsze spełnienie daje większe szanse na przejście do kolejnego etapu. Do warunków tych zaliczyć należy:

- doświadczenie zawodowe (np. liczba lat funkcjonowania na rynku, liczba wykonanych innych zamówień podobnych do zamówienia objętego przetargiem);
- dysponowanie odpowiednim potencjałem technicznym (np. liczba sztuk określonego sprzętu niezbędnego do realizacji zamówienia);
- dysponowanie odpowiednim potencjałem osobowym (np. liczba osób zdolnych do realizacji zamówienia);

- dysponowanie odpowiednim potencjałem ekonomicznym i finansowym (np. ocena przy wykorzystaniu wskaźników finansowych na podstawie informacji zawartych w sprawozdaniu finansowym przedsiębiorstwa);

Z kolei ocena składanych ofert przez wykonawców opierać się musi wyłącznie na kryteriach odnoszących się do właściwości przedmiotu zamówienia, a nie do wykonawcy [Czajkowski i in. 2007]. Wbrew powszechnie panującej opinii, ustawodawca nie nakazuje wybierać ofert najtańszych. Określa za to, że kryteriami oceny ofert są cena lub cena i inne ustalone przez zamawiającego kryteria. Oznacza to, że wśród kryteriów oceny ofert musi zawsze znaleźć się cena, ale oprócz niej kryteriami mogą być także inne wymienione w ustawie: jakość, funkcjonalność, parametry techniczne, zastosowanie najlepszych dostępnych technologii w zakresie oddziaływania na środowisko, koszty eksploatacji, serwis oraz termin wykonania zamówienia. Oczywiście podany zestaw ma charakter tylko przykładowy i nie stanowi katalogu zamkniętego. To od zamawiającego zależy, jakimi kryteriami będzie się on posługiwał w procesie oceny ofert.

Należy także zwrócić uwagę na znaczenia kryteriów ustalonych przez zamawiającego. Z jednej strony jest to obowiązek zamawiającego, w szczególności w odniesieniu do kryteriów oceny ofert. Z drugiej strony określenie wag kryteriów, a także szczegółowy opis sposobu dokonania oceny wykonawców i ofert stanowi jeden z bardzo istotnych elementów wpływających na zachowanie wcześniej wymienionych zasad udzielania zamówień publicznych.

W sytuacji, gdy zamawiający decydują się oceniać oferty wykonawców według więcej niż jednego kryterium, najczęściej stosowaną formułą jest suma ważona postaci (1):

$$L^{O(i)} = \sum_{k=1}^K L_k^{O(i)} w_k \cdot 100pkt$$

(1)

gdzie:

- $L^{O(i)}$ – całkowita liczba punktów, jaka zostaje przyznana ofercie $O(i)$
 $L_k^{O(i)}$ – liczba punktów, jaka zostaje przyznana ofercie $O(i)$ za kryterium k
 w_k – waga kryterium k , przy czym

$$\sum_{k=1}^K w_k = 1$$

Istotnym elementem formuły (1) jest odpowiednie obliczenie liczby punktów w ramach każdego kryterium. Oznacza to dokonanie procesu normowania badanej zmiennej diagnostycznej (kryterium oceny ofert),

czyli sprowadzenie tej zmiennej do roli kryterium cząstkowego w procesie oceny całej oferty. Zaletą metod normowania jest możliwość ujednolicenia ocen w ramach poszczególnych kryteriów, w tym pozbycie się mian, w jakich wyrażone są badane kryteria.

Zanim pokrótce przedstawione zostaną główne metody normowania zmiennych diagnostycznych, należy zauważyć, iż zmienne te mogą przyjmować charakter:

- stymulant – zmienne diagnostyczne, których wartość rośnie wraz ze wzrostem ocenianej cechy (kryterium), np. kryterium terminu płatności;
- destymulant – zmienne diagnostyczne, których wartość maleje wraz ze wzrostem ocenianej cechy (kryterium), np. kryterium ceny;
- nominant – zmienne diagnostyczne, których wartość maleje wraz z oddalaniem się wartości cech od pożądanej z góry ustalonej wartości.

Najczęściej spotykane metody normowania mają charakter przekształceń ilorazowych i podzielić je można na trzy podstawowe grupy [Jędrzejczak i in. 2004]:

- metody odnoszące się do miar zróżnicowania (metody standaryzacyjne);
- metody odnoszące się do rozstępu wartości badanej zmiennej;
- metody odnoszące się do innych cech tj. wartość średnia, wartość maksymalna, wartość minimalna.

W tym miejscu należy zwrócić uwagę na wymogi, jakim poddawane są procedury normowania. Należą do nich [Kukuła 2011]:

- a) możliwość pozbawienia mian cech diagnostycznych;
- b) sprowadzenie wielkości cech diagnostycznych do stanu porównywalności;
- c) równość długości przedziałów zmienności wszystkich unormowanych cech (a także równość górnej i dolnej granicy przedziału);
- d) możliwość normowania cech przyjmujących wartości dodatnie, ujemne lub równe 0;
- e) nieujemność wartości cech unormowanych;
- f) istnienie prostych formuł procedury normalizacyjnej.

W ocenie ofert przetargowych prawie zawsze stosowaną przez zamawiających procedurą normalizacyjną jest metoda odnosząca się do wartości maksymalnej (dla stymulant):

$$L_k^{\uparrow}(O(i)) = (x_k^{\uparrow}(O(i))) / \max_i \{x_k^{\uparrow}(O(i))\}$$

(2)

gdzie:

$x_k^{O(i)}$ – oferowana wartość cechy oferty $O(i)$ w kryterium k

Natomiast w przypadku destymulant stosowana metoda normalizacji odnosi się do wartości minimalnej (3):

$$L_1 k^{\uparrow}(O(i)) = \min_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid / (x_1 k^{\uparrow}(O(i)))$$

(3)

Oceniając tą metodę w kontekście wymienionych wyżej postulatów, należy stwierdzić, że spełnione są warunki a) i b), a także e) i f). Nie można jednak tego powiedzieć o postulatach c) i d). Rozstęp zmienności unormowanej cechy może być inny dla każdego kryterium oceny ofert. Górna granica tego rozstępu wynosi 1, natomiast zmienna jest dolna granica, która zależy od wartości minimalnej i maksymalnej badanej cechy i wynosi $\frac{\max_{i \in I} x_k^{\uparrow}(i)}{x_k^{\uparrow}(i)}$. Zmienność dolnej granicy tego przedziału pozwala stwierdzić, że wykonawca nie otrzyma nigdy o punktów w ramach danego kryterium chyba, że zaoferuje wartość badanej cechy na poziomie równym 0.

Alternatywną metodą normalizacyjną dla zamawiających, która spełnia wszystkie przedstawione postulaty a) – f) może być metoda unitaryzacji zerowanej, oparta na rozstępie wartości badanej zmiennej [Kukuła 2000]. W przypadku kryteriów oceny ofert reprezentujących cechy będące stymulantami, liczba punktów przyznanych za dane kryterium wyraża się wzorem (4):

$$L_1 k^{\uparrow}(O(i)) = (x_1 k^{\uparrow}(O(i)) - \min_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid]) / (\max_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid] - \min_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid])$$

(4)

natomiast dla destymulant:

$$L_1 k^{\uparrow}(O(i)) = (\max_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid] - x_1 k^{\uparrow}(O(i))) / (\max_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid] - \min_{\uparrow i} [x_1 k^{\uparrow}(O(i)) \mid])$$

(5)

W przeciwieństwie do poprzedniej metody normalizacji, unormowany przedział zmiennej diagnostycznej jest zawsze stały i zawsze wynosi [0,1]. Oznacza to, że złożona najgorsza oferta przetargowa w ramach danego kryterium otrzyma 0 punktów. Z punktu widzenia zamówień publicznych, bardzo ważnym postulatem do spełnienia jest warunek f). Prostota tej formuły normalizacyjnej (podobnie jak poprzedniej) pozwala na bezproblemowe stosowanie jej przez zamawiających, jak również zrozumienie przez wykonawców przystępujących do postępowania o udzielenie zamówienia publicznego.

4. Eksperyment symulacyjny

W ramach eksperymentu liczbowego postanowiono przeprowadzić symulację przetargów nieograniczonych, w ramach których oferty oceniano zawsze wg pięciu kryteriów. Pierwszym z nich jest obowiązkowo stosowane przez zamawiających kryterium ceny oferty (destymulanta). Cenę zamówienia w każdym

przypadku generowano losowo zgodnie z rozkładem normalnym o wartości średniej 100 000 zł i odchyleniu standardowym 20 000 zł.

Kolejnym przyjętym kryterium jest termin wykonania zamówienia (destymulanta). W celu jego określenia, do symulacji przyjęto założenie, że jest to wartość losowa o rozkładzie jednostajnym z przedziału [10,20] tygodni.

Trzecie ustanowione kryterium to gwarancja, jaką udziela wykonawca na wykonane zamówienie (stymulanta), przyjmującą do potrzeb symulacyjnych wartości losowe o rozkładzie dyskretnym z zadaniem prawdopodobieństwem: 12 miesięcy ($p_{[12]} = 0,1$), 24 miesiące ($p_{[24]} = 0,2$) oraz 36 miesięcy ($p_{[36]} = 0,7$).

Następne przyjęte kryterium dotyczy terminu płatności (destymulanta), które przyjmuje wartości losowe o rozkładzie dyskretnym: 7 dni ($p_{[7]} = 0,2$), 14 dni ($p_{[14]} = 0,3$), 21 dni ($p_{[21]} = 0,3$), a także 30 dni ($p_{[30]} = 0,2$).

Wreszcie ostatnie kryterium także przyjmujące wartości losowe o rozkładzie dyskretnym to okres serwisu przedmiotu zamówienia (stymulanta), który można interpretować jako liczony w miesiącach czas opieki sprawowanej przez wykonawcę nad przedmiotem zamówienia (np. przeglądy, konserwacje, itp.): 6 miesięcy ($p_{[6]} = 0,01$), 12 miesięcy ($p_{[12]} = 0,1$), 18 miesięcy ($p_{[18]} = 0,2$), 24 miesiące ($p_{[24]} = 0,5$), 30 miesięcy ($p_{[30]} = 0,15$), 36 miesięcy ($p_{[36]} = 0,04$).

Dla potrzeb eksperymentu symulacyjnego przyjęto arbitralnie następujące wagi poszczególnych kryteriów oceny ofert: cena – 0,5, termin wykonania – 0,05; gwarancja – 0,2, termin płatności – 0,05, serwis – 0,2.

Celem eksperymentu symulacyjnego jest porównanie uzyskanych rankingów ofert przy wykorzystaniu dwóch wskazanych wcześniej metod normowania: powszechnie stosowanej przez zamawiających metody opartej na wartości maksymalnej dla stymulant (minimalnej dla destymulant) oraz metody unitaryzacji zerowanej.

W przeprowadzonym eksperymentie symulacyjnym wykonano 1000 przetargów i dokonano każdorazowo porównania rankingów ofert. W poniższych tabelach przedstawiono trzy przykładowe przetargi, w których podano wartości wylosowanych zmiennych diagnostycznych (kryteriów) dla poszczególnych ofert oraz pozycje ofert w rankingach wygenerowanych przy zastosowaniu odpowiednio metod normowania MAX/MIN i MUZ.

Tabela 1. Przetarg z rankingami ofert o współczynniku korelacji rang Spearmana równym 1

	Kryterium oceny ofert					Ranking Max/ MIN	Ranking MUZ
	Cena [zł]	Termin wykona- nia [tyg.]	Gwaran- cja [mies.]	Termin płatno- ści [dni]	Serwis [mies.]		
Of. 1	119634,20	19	36	21	24	7	7
Of. 2	114914,80	11	36	21	24	6	6
Of. 3	69372,40	12	36	14	24	2	2
Of. 4	116364,80	20	24	14	24	10	10
Of. 5	105947,00	13	36	14	18	9	9
Of. 6	77470,13	13	36	21	18	4	4
Of. 7	67718,40	17	36	30	24	1	1
Of. 8	79685,62	14	36	14	24	3	3
Of. 9	134526,10	10	36	21	24	8	8
Of. 10	102979,90	15	36	21	24	5	5

Źródło: opracowanie własne.

Pierwsza z nich (tabela 1.) przedstawia przetarg, w którym uzyskano jednakowe rankingi ofert. Spośród wszystkich 1000 wygenerowanych przetargów około 5% stanowiły te, których rankingi ofert nie różniły się w ogóle.

Tabela 2. Przetarg z rankingami ofert o współczynniku korelacji rang Spearmana równym 0,44

	Kryterium oceny ofert					Ranking Max/ MIN	Ranking MUZ
	Cena [zł]	Termin wykona- nia [tyg.]	Gwaran- cja [mies.]	Termin płatno- ści [dni]	Serwis [mies.]		
Of. 1	102348,50	12	36	14	24	5	6
Of. 2	105204,20	18	36	7	24	7	8
Of. 3	118122,10	20	24	21	24	10	10
Of. 4	95404,39	14	36	7	24	4	2
Of. 5	87896,44	14	36	7	6	9	3
Of. 6	84981,97	12	12	14	24	8	4

Of. 7	121367,70	17	36	14	36	6	9
Of. 8	105785,70	11	36	14	30	3	7
Of. 9	100847,10	17	36	14	30	2	5
Of. 10	96367,09	11	36	21	24	1	1

Źródło: opracowanie własne.

Kolejna tabela (tabela 2.) prezentuje przykładowy przetarg, w którym zaobserwowano największe zróżnicowanie pomiędzy rankingami ofert. Z wyjątkiem dwóch ofert (oferta nr 3 i oferta nr 10), wszystkie zmieniły swoją pozycję w rankingu, przy czym zmiany pozycji niektórych ofert były znaczące (oferta nr 5 – zmiana o 5 pozycji).

Wreszcie ostatnia z tabel (tabela 3) przedstawia „typowy” przetarg, w którym obserwuje się zmiany pozycji ofert w zależności od zastosowanej metody normowania. Jednakże zmiany te można uznać za niewielkie z punktu widzenia statystycznego. W kilku przypadkach oferty zamieniły się miejscami (z wyjątkiem ofert nr 8 i 9, gdzie nastąpiła zmiana o dwie pozycje).

Tabela 3. Przetarg z rankingami ofert o współczynniku korelacji rang Spearmana równym 0,94

	Kryterium oceny ofert					Ranking Max/ MIN	Ranking MUZ
	Cena [zł]	Termin wykonia- nia [tyg.]	Gwaran- cja [mies.]	Termin płatno- ści [dni]	Serwis [mies.]		
Of. 1	92330,73	15	24	7	24	6	7
Of. 2	115437,10	12	24	7	24	9	9
Of. 3	63723,53	14	36	30	24	1	1
Of. 4	135061,10	10	36	14	18	8	8
Of. 5	108245,60	15	36	30	18	5	4
Of. 6	150557,70	13	36	7	18	10	10
Of. 7	105489,60	11	36	21	30	2	2
Of. 8	108445,90	14	36	7	18	7	5
Of. 9	69441,34	15	24	14	12	4	6
Of. 10	124966,00	19	36	30	30	3	3

Źródło: opracowanie własne.

5. Podsumowanie

Przeprowadzone eksperymenty symulacyjne pozwalają stwierdzić, że końcowe rankingi ofert wygenerowane przy wykorzystaniu omawianych metod normowania nie zawsze są takie same, lecz zazwyczaj pozostają do siebie bardzo zbliżone. Średnia wartość współczynnika korelacji rang Spearmana wyniosła 0,9372. Średnia liczba ofert, która zmienia swoją pozycję wyniosła 4,29, choć o dużej zmienności (odchylenie standardowe wyniosło 2,09). W większości wygenerowanych przetargów zmiana pozycji ofert jest niewielka, zazwyczaj jest to jedna pozycja. Jednakże należy pamiętać o tym, że – w szczególności z punktu widzenia Prawa zamówień publicznych – zmiana pozycji oferty nawet o jedną pozycję skutkować może określonymi konsekwencjami prawnymi dla wykonawcy (zarówno o charakterze pozytywnym, jak i negatywnym). Obydwie metody normowania wykazują się bardzo ważną cechą z punktu widzenia zamawiających i wykonawców, a mianowicie prostotą oraz możliwością automatyzacji obliczeń w arkuszu kalkulacyjnym [Kowalik 2011], co ma bardzo ważne znaczenie dla szeroko rozumianej przejrzystości prowadzonych postępowań o udzielenie zamówienia publicznego.

Przystawione w artykule metody normowania zmiennych diagnostycznych uznać należy za bardzo przydatne w ocenie wielokryterialnej zarówno wykonawców jako podmiotów, jak również składanych przez nich ofert. W przypadku metody unitaryzacji zerowanej należy podkreślić jeszcze jedną jej bardzo ważną zaletę. W przeciwieństwie do metody normowania, opartej na wartości maksymalnej (lub minimalnej), wykonawca przygotowujący swoją ofertę do przetargu musi liczyć się z faktem, że otrzyma o punktów za dane kryterium, jeżeli w jego ramach zaproponuje najmniej korzystną wartość zmiennej diagnostycznej. Uznać należy to za bardzo korzystny dla zamawiających „czynnik psychologiczny” w stosunku do wykonawców, który może przemawiać za tym, aby częściej wykorzystywać metodę unitaryzacji zerowanej.

Przedstawiona w niniejszym artykule analiza porównawcza metod normowania nie wyczerpuje problemu wykorzystania metod ilościowych w wielokryterialnej ocenie wykonawców ubiegających się o udzielenie zamówienia publicznego. W dalszych rozważaniach warto zwrócić uwagę także na szersze spektrum rozkładów zmiennych losowych i bardziej rozbudowanych analiz strukturalnych. Ponadto należy zwrócić także uwagę na możliwość implementacji nieliniowych modeli normowania zmiennych diagnostycznych. Może mieć to szczególne uzasadnienie w przypadku kryteriów, gdzie oferowane przez wykonawców zbyt wysokie (lub zbyt niskie) wartości zmiennych diagnostycznych nie mają dla zamawiającego większego znaczenia (np. oferowany czasami przez wykonawców bardzo długi okres gwarancji, przy dużo wcześniej kończącym się cyklu życia produktu).

Bibliografia

Czajkowski T., Baehr J., Dzierżanowski W., Kwieciński T., Łysakowski W. (2007), *Prawo zamówień publicznych. Komentarz*, Wydanie III, Urząd Zamówień Publicznych, Warszawa.

Jędrzejczyk Z., Kukuła K., Skrzypek J., Walkosz A. (2004), *Badania operacyjne w przykładach i zadaniach*, PWN, Warszawa.

Kowalik P. (2011), *Metoda unitaryzacji zerowanej w arkuszach kalkulacyjnych*, w: Z. Zieliński (red.), *Rola informatyki w naukach ekonomicznych i społecznych*, Wyd. Wyższej Szkoły Handlowej W Kielcach, Kielce, ss. 204–210.

Kukuła K. (2000), *Metoda unitaryzacji zerowanej*, PWN, Warszawa.

Kukuła K. (2012), *Propozycja budowy rankingu obiektów z wykorzystaniem cech ilościowych oraz jakościowych*, w: B. Borkowski, K. Kukuła (red.), *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, Tom XIII/1, Warszawa, ss. 5–16.

Sprawozdanie Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych o funkcjonowaniu systemu zamówień publicznych w 2012 roku, Warszawa 2013.

Starzyńska W. (2013), *Najkorzystniejsza ekonomicznie oferta a rachunek kosztów cyklu życia produktu w systemie zamówień publicznych i w opinii podmiotów zamawiających*, w: T. Kocowski, J. Sadowy (red.), *Kontrola zamówień publicznych*, Urząd Zamówień Publicznych, Wrocław–Warszawa, ss. 319–334.

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo zamówień publicznych (tekst jednolity: Dz. U z 2013 r., poz. 907 z późniejszymi zmianami).

Magdalena Kowalczyk

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Sprawozdanie z wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne w świetle rachunkowości odpowiedzialności społecznej

Social responsibility accounting and report on the impact of its activities on the environment

Abstract: The theory of sustainable development implies a balance between the environment, economy and society. Presently it becomes very important to report on activities undertaken within these three areas. The objective of a report is to present not only the financial picture of a business entity or municipalities within financial statements, but also the actions taken by them and the intangible resources. The next step in the direction of sustainable development in municipalities is changing the Act on maintaining cleanliness and order, the growing importance of reporting on the impact of its activities on the environment. The aim of this paper is to present a report on the impact of municipalities on the environment within the framework of the concept of integrated report.

Key-words: theory of sustainable development, municipality, integrated reporting, social responsibility accounting.

Wstęp

Dążenie do zachowania równowagi pomiędzy trzema wymiarami funkcjonowania podmiotów gospodarczych – ekonomicznym, środowiskowym i społecznym, powoduje, że koncepcja zrównoważonego rozwoju nabiera coraz większego znaczenia w podmiotach komercyjnych, jak również w jednostkach samorządu terytorialnego. Czy jednak rzeczywiście przedstawianie wpływu tych podmiotów na środowisko naturalne jest istotne? Przecież dla każdego przedsiębiorstwa najważniejsze są ekonomiczne aspekty jego

funkcjonowania (maksymalizacja zysku), a dla jednostek samorządu terytorialnego zrównoważenie wydatków realizowanymi dochodami. Obecnie zarówno udziałowcy, akcjonariusze czy potencjalni nabywcy sprzedawanych usług, towarów, przez podmioty komercyjne i jednostki samorządu terytorialnego, w coraz większym stopniu zwracają uwagę na zagadnienia związane z odpowiedzialnością społeczną i ekologią.

Dlatego małymi krokami zmierzamy we właściwym kierunku, którym jest osiągnięcie równowagi pomiędzy środowiskiem naturalnym a rozwojem społeczno-gospodarczym. Jednym z niewątpliwych sukcesów w kontekście oceny wpływu gminy na środowisko naturalne są zmiany w ustawie o utrzymaniu czystości i porządku w gminach.

Metodyka badań i przebieg procesu badawczego

Celem niniejszego opracowania jest próba przedstawienia wpływu gmin na środowisko w ramach koncepcji zintegrowanego sprawozdania. Podmiotem niniejszego opracowania są jednostki samorządu terytorialnego na poziomie gminy, natomiast przedmiotem jest sprawozdanie z wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne. Artykuł składa się z trzech części, w pierwszej omówiono środowiskowy wymiar koncepcji zrównoważonego rozwoju. Druga część przedstawia istotę ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminie. Natomiast ostatnia część zawiera koncepcję sprawozdania o wpływie działalności gminy na środowisko naturalne. W niniejszym opracowaniu wykorzystano metodę analizy, badania dokumentów oraz krytyki piśmiennictwa.

1. Środowiskowy wymiar koncepcji zrównoważonego rozwoju

Genezą teorii rozwoju zrównoważonego były między innymi krytyka tradycyjnych teorii wzrostu i wynikających z nich teorii dobrobytu, a zwłaszcza neoklasycznej teorii zrównoważonego wzrostu gospodarczego. Krytyce poddano dominujące trendy w produkcji i konsumpcji, które były przyczyną kryzysu surowcowo-energetycznego oraz zjawiska zanieczyszczeń środowiska, jak również politykę makroekonomiczną i sektorową. Podjęto również próbę nowego spojrzenia na relacje człowiek – środowisko, powiązania różnych aspektów wzrostu i rozwoju: ekologicznego, ekonomicznego, technologicznego i etyczno-aksjologicznego oraz świadomościowego [Burzyńska 2012, s. 24].

Zasadniczą ideą koncepcji zrównoważonego rozwoju jest zachowanie środowiska i zasobów naturalnych dla przyszłych pokoleń, ale nie tyle poprzez

tradycyjnie pojmowaną bezpośrednią ochronę środowiska, co głównie przez zmianę modelu cywilizacyjnego, polegającą na bardziej przyjaznym środowisku modelu konsumpcji (stwarzającym mniejszą presję na środowisko), zmianie systemu wartości oraz takim sposobie gospodarowania, przy którym presja na środowisko nie przekracza jego pojemności. Rozwój zrównoważony zakłada zatem harmonię pomnażania dóbr z wydolnością ekosystemów, tak by nie traciły one zdolności do odnowy [Zegar 2007, ss. 45–46].

Najważniejszą kwestią pozostaje umiejscowienie celów środowiskowych w strategii jednostki organizacyjnej, a następnie ich realizacja. Cele te nie mogą się stać tylko pustą deklaracją, muszą być rzeczywiste i wykonalne. Osiągnięcie wyznaczonych celów ułatwi wdrożenie zintegrowanych systemów zarządzania, których istotnym elementem jest system zarządzania środowiskowego [Kowal, Kucińska-Landwójtowicz, Misiołek 2013, s. 116].

Szczegółowym programem działań na rzecz zrównoważonego rozwoju na szczeblu lokalnym jest Agenda 21. Punktem wyjścia Agendy 21 jest 28 rozdział Deklaracji z Rio z 1992 roku: „Wykorzystanie inicjatywy władz lokalnych w realizowaniu zaleceń Agendy 21”. Liczy ona 40 rozdziałów, podzielonych na cztery części (wymiar społeczny i ekonomiczny, ochrona i zagospodarowanie surowców dla dobra rozwoju, wzmocnienie roli ważnych grup, możliwości realizacji) oraz 14 tematów branżowych (jak np.: rozwój zrównoważonego rolnictwa). Poniżej w tabeli 1. przedstawiono poszczególne etapy wprowadzenia Agendy 21, jak również wskaźniki dla poszczególnych obszarów.

Tabela 1. Lokalna Agenda 21

Wyszczególnienie	Treść
Etapy lokalnej Agendy 21:	Wyznaczenie na podstawie rzeczywistego stanu, wartości planowanych lub celów dla władz samorządowych w perspektywie średnio- i długoterminowej, Dokonywanie porównań stanu planowanego ze stanem rzeczywistym za pomocą odpowiednich systemów i wskaźników pomiaru, Realizacja działań i końcowe sprawdzenie osiągnięcia celów.
Katalogi wskaźników – obszary:	Środowisko (np. ochrona ekosystemów i różnorodność gatunków, wskaźnik zalesienia), Gospodarkę (np. stabilność poziomu cen), Społeczeństwo i aspekty socjalne (np. przyjazna społeczność i środowisku mobilność), Czynniki regionalne (np. regionalne rolnictwo).
Odpowiednio do wybranych ogólnych celów i rodzajów wskaźników należy wyznaczyć konkretne cele i działania.	

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Möller 2013, s. 85.

Środowiskowy wymiar zrównoważonego rozwoju odnosi się do wpływu organizacji na przyrodę ożywioną i nieożywioną, w tym na ekosystemy, grun-

ty, atmosferę i wody. Podstawowe wskaźniki środowiskowe rekomendowane przez Global Reporting Initiative, służące do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju, zostały podzielone na dziesięć aspektów takich, jak: surowce/materiały, energia, woda, bioróżnorodność, emisje, ścieki i odpady, produkty i usługi, zgodność z regulacjami, transport, ogólny, wskaźniki społeczne.

Jednak nie wszystkie z nich będzie można wykorzystać w jednostkach samorządu terytorialnego ze względu na ich specyfikę. Bardzo pomocnym instrumentem, który może ułatwić dostarczenie informacji niezbędnych do obliczenia tych wskaźników i ocenić wpływ gminy na środowisko naturalne, jest sprawozdanie z realizacji zadań z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi.

2. Ustawa o utrzymaniu czystości i porządku w gminach w kontekście zrównoważonego rozwoju

Należy pamiętać o istotnych dla kształtowania środowiska naturalnego przez jednostki samorządu terytorialnego zapisach zawartych w ustawie o utrzymaniu czystości i porządku w gminach. Zgodnie z Ustawą z dnia 1 lipca 2011 roku o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach, zostały one zobowiązane do ustanowienia selektywnego zbierania i odbierania odpadów komunalnych i zapewnienia osiągnięcia odpowiednich poziomów recyklingu, jak również ograniczenia masy odpadów kierowanych na składowiska. Gminy, realizując to zadanie, mogą wpływać w istotny sposób na stan środowiska naturalnego. Jest to istotny krok w kierunku realizacji idei zrównoważonego rozwoju na szczeblu lokalnym.

Ustawa, oprócz tego, że wymienia poszczególne zadania związane z utrzymaniem czystości i porządku przez gminy, obliuguje jej władze do sporządzania rocznego sprawozdania z realizacji zadań z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi (tabela 2), które jest przekazywane marszałkowi województwa. Na podstawie sprawozdań otrzymanych z poszczególnych gmin na temat gospodarowania odpadami komunalnymi, marszałek województwa sporządza roczne sprawozdanie, które jest przekazywane ministrowi właściwemu do spraw środowiska.

Tabela 2. Roczne sprawozdanie z realizacji zadań z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi

Roczne sprawozdania	Zawartość sprawozdania
Roczne sprawozdanie z realizacji zadań z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi – sporządza wójt, burmistrz lub prezydent miasta	1. Informacje o masie poszczególnych rodzajów odebranych z obszaru danej gminy odpadów komunalnych oraz sposobie ich zagospodarowania, wraz ze wskazaniem instalacji, do której zostały przekazane odebrane od właścicieli nieruchomości zmieszane odpady komunalne, odpady zielone oraz pozostałości z sortowania odpadów komunalnych przeznaczonych do składowania.
	2. Informacje o masie odpadów komunalnych ulegających biodegradacji: przekazanych do składowania na składowisku odpadów, nieprzekazanych do składowania na składowisku odpadów i sposobie ich zagospodarowania.
	3. Liczbę właścicieli nieruchomości, od których zostały odebrane odpady komunalne.
	4. Liczbę właścicieli nieruchomości, którzy zbierają odpady komunalne w sposób niezgodny z regulaminem.
	5. Informację o osiągniętych poziomach recyklingu, przygotowaniu do ponownego użycia i odzysku innymi metodami oraz ograniczenia masy odpadów komunalnych ulegających biodegradacji, przekazywanych do składowania.
	6. Informacje o ilości i rodzaju nieczystości ciekłych odebranych z obszaru danej gminy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Art. 9q i 9r, Ustawa o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw.

Informacje przedstawione w sprawozdaniu mogą być wykorzystane do skonstruowania wskaźników dotyczących oceny wpływu gminy na środowisko. Obecnie coraz więcej podmiotów przygotowuje raport odpowiedzialności społecznej, w którym przedstawia, jakie podejmuje działania na rzecz ochrony środowiska, rozwoju pracowników i wpływu na społeczność lokalną. Tematykę raportowania w ramach zrównoważonego rozwoju podejmuje również E. Szczepankiewicz [Szczepankiewicz 2013, ss. 33–36].

Dodatkowo gminy dysponują danymi zawartymi w sprawozdaniu z wykonania budżetu, w którym są podane informacje z uwzględnieniem klasyfikacji budżetowej o poniesionych wydatkach i dochodach w ramach działu gospodarka komunalna i ochrona środowiska. W ramach działu „Gospodarka komunalna i ochrona środowiska”, możemy wyróżnić między innymi następujące rozdziały dotyczące: gospodarki ściekami i ochrony wód, gospodarki odpadami, oczyszczania miast i wsi, utrzymania zieleni w miastach i gminach, ochrony powietrza atmosferycznego i klimatu, gleby i wód podziemnych, różnorodności biologicznej i krajobrazu. Zakres tych działów dostarczy informacji niezbędnych do obliczenia wskaźników GRI.

Przedstawione powyżej działy „Gospodarki komunalnej i ochrony środowiska” pokazują, jak szeroki wachlarz zadań jest realizowany w ramach tego zagadnienia. Na podstawie informacji ze sprawozdania z realizacji zadań z zakresu gospodarowania odpadami komunalnymi i danych przedstawionych w sprawozdaniu z wykonania budżetu gminy, można sporządzić sprawozdanie na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego (gminy) na środowisko naturalne, które będzie elementem zintegrowanego sprawozdania jednostki samorządu terytorialnego. Koncepcję zintegrowanej sprawozdawczości przedstawiono w kolejnym punkcie niniejszego opracowania.

Sporządzając sprawozdanie na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego (gminy) na środowisko naturalne, należy uwzględnić dwa obszary – pierwszy dotyczy informacji ściśle powiązanych ze sprawozdawczością finansową i budżetową – gmina jako podmiot prowadzący działalność gospodarczą wraz z jej jednostkami organizacyjnymi; i drugi obszar, gmina jako społeczność lokalna. W drugiej części należy uwzględnić wpływ na środowisko – ludności zamieszkującej daną gminę i przedsiębiorstw komercyjnych prowadzących działalność gospodarczą na jej terenie.

3. Sprawozdawczość zintegrowana w jednostkach samorządu terytorialnego na poziomie gminy

Obecnie, jak zauważa T. Gabrusewicz, coraz częściej zaczyna się zwracać uwagę nie tylko na mierzalne efekty działalności gospodarczej, dające się skodyfikować w sprawozdanie finansowe. Istotną rolę odgrywają również niemierzalne efekty działalności, jak odpowiedzialność, ekologia. Dlatego możemy mówić o rachunkowości społecznej odpowiedzialności, którą definiujemy jako uwzględniającą obciążenia i korzyści dla społeczeństwa, wynikające z działalności konkretnego podmiotu gospodarczego, przedstawione w formie wartościowej lub opisowej [2012, ss. 34–35].

Rachunkowość społecznej odpowiedzialności ma wpływ na oszczędne wykorzystanie zasobów naturalnych oraz na zachowania etyczne, stanowi bowiem udokumentowaną podstawę rachunku odpowiedzialności za efektywność i społeczno-ekonomiczną racjonalność gospodarowania. Efektem finalnym rachunkowości społecznej jest raport CSR, który dostarcza informacji na temat zarządzania i organizację w takich aspektach jej funkcjonowania, jak odpowiedzialność społeczna, etyka oraz ekologia [Banaszkiewicz, Makowska 2012, s. 13].

Jednak raporty z jednej strony dostarczają wielu istotnych informacji o zarządzaniu jednostką, natomiast z drugiej strony zbyt duża ilość in-

formacji opisowych powoduje ich małą czytelność. Dlatego należy się zastanowić nad włączeniem informacji w odpowiedniej formie do rocznego sprawozdania jednostki organizacyjnej.

Konieczność realizacji przez przedsiębiorstwa (jednostki samorządu terytorialnego) strategii społecznej odpowiedzialności wynika między innymi ze współczesnych wyzwań cywilizacyjnych, zmian demograficznych, społecznych i środowiskowych. Dlatego niezbędne jest równoważne traktowanie trzech obszarów aktywności jednostek organizacyjnych: ekonomicznego, środowiskowego i społecznego, które determinuje nowe podejście do zarządzania przedsiębiorstwem, jednostką samorządu terytorialnego, uwzględniającego te trzy perspektywy. Według J. Samelaka, właśnie dlatego istnieje potrzeba nowego podejścia do sprawozdawczości z działalności jednostki organizacyjnej – w celu stworzenia sprawozdawczości społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstwa (jednostki samorządu terytorialnego) [2013, s. 173]. Autor przedstawił dwie koncepcje zintegrowanej sprawozdawczości finansowej i niefinansowej przedsiębiorstw (jednostek samorządu terytorialnego), od których będzie zależeć kształt zintegrowanego sprawozdania. Punktem wyjścia zarówno do jednej i drugiej koncepcji jest dostarczenie interesariuszom kompletnej, spójnej i użytecznej informacji o efektach działalności danej jednostki społecznie odpowiedzialnej, jak również o jej zasobach.

Pierwsza koncepcja została nazwana „koncepcją rocznego raportu” – bazuje na dotychczasowym, wynikającym z regulacji prawnych modelu sprawozdawczości przedsiębiorstw (jednostek samorządu terytorialnego), który przeistacza się drogą ewolucji w roczny raport jednostki. W tym modelu, zmodyfikowanym przez autorkę niniejszego opracowania dla potrzeb jednostki samorządu terytorialnego (tabela 3.), najważniejsze są informacje finansowe prezentowane w sprawozdaniu finansowym, a dane niefinansowe uzupełniają jedynie obraz jednostki organizacyjnej [Samelak 2013, s. 179].

Jednak według autorki w jednostkach samorządu terytorialnego należy sporządzać sprawozdanie na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko, jak również sprawozdanie o kapitale intelektualnym.

Tabela 3. Modelowe ujęcie struktury zintegrowanego sprawozdania według koncepcji rocznego raportu

Części:	Elementy składowe:
Część pierwsza: Sprawozdanie finansowe	Łączne sprawozdanie finansowe jednostki samorządu terytorialnego Informacja dodatkowa – z wyłączeniem informacji dotyczących zatrudnienia oraz organów zarządzających i nadzorczych Załącznik zawierający opinię i raport biegłego rewidenta (jeśli jednostka samorządu terytorialnego podlega badaniu)
Część druga: Sprawozdanie z działalności i zasobów niematerialnych nieuwjętych w sprawozdaniu finansowym	Strategia społecznej odpowiedzialności przyjęta w jednostce samorządu terytorialnego Informacje na temat ryzyka gospodarczego i zarządzania nim Sprawozdanie na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne Informacje na temat zaangażowania społecznego jednostki samorządu terytorialnego Sprawozdanie o kapitale intelektualnym w tym dane wyłączone z informacji dodatkowej dotyczące zatrudniania

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Samelak 2013, s. 180.

Natomiast druga koncepcja również została zmodyfikowana dla potrzeb jednostek samorządu terytorialnego. Tabela 4 wskazuje, że zintegrowane sprawozdanie stanowi jasny, kompletny i spójny dokument podzielony na wiele części (rozdziałów) zespalający dane niefinansowe z danymi finansowymi.

Tabela 4. Modelowe ujęcie struktury informacyjnej według koncepcji zintegrowanego sprawozdania

Numer	Części
I	Parametry zintegrowanego sprawozdania
II	Strategia i analiza społecznej odpowiedzialności jednostki samorządu terytorialnego
III	Profil organizacyjny jednostki samorządu terytorialnego
IV	Nadzór, zobowiązania i zaangażowanie
V	Podejście do zarządzania
VI	Wskaźniki wyników: Ekonomiczne aspekty działalności Środowiskowy aspekty działalności Społeczne aspekty działalności
VII	Informacje wymagane w sprawozdaniu z działalności według polskich przepisów prawnych oraz wyłączone z informacji dodatkowej
VIII	Informacje na temat ryzyka gospodarczego i zarządzania tym ryzykiem
IX	Łączne sprawozdanie finansowe jednostki samorządu terytorialnego
X	Informacje o zasobach niematerialnych jednostki nieuwjętych dotychczas ani w sprawozdaniu finansowym ani według Wytycznych GRI

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Samelak 2013, ss. 183–185.

Autor niniejszych koncepcji J. Samelak proponuje, aby pierwsza z nich miała charakter przejściowy, do momentu ugruntowania drugiej z nich, którą przedstawiono w tabeli 4. Jednak w opinii autorki w jednostkach samorządu terytorialnego należy wykorzystać pierwszą koncepcję. Przewaga pierwszej polega na tym, że zintegrowane sprawozdanie sporządzone w tej koncepcji jest bardziej przejrzyste, należy pamiętać, że odbiorcą sprawozdania w podmiotach komercyjnych są interesariusze, a w jednostkach samorządu terytorialnego są nimi członkowie społeczności lokalnej. Dlatego należy dążyć do tego, aby informacje zawarte w zintegrowanym sprawozdaniu były przedstawione w sposób jasny i zrozumiały. Po drugie, jak już wcześniej napisano, należy przygotować to sprawozdanie w dwóch aspektach – gmina jako podmiot gospodarczy, a drugi uwzględniający tworzącą ją wspólnotę lokalną. Poniżej w tabeli 5. przedstawiono wskaźniki GRI, które mogą być podstawą do sporządzenia sprawozdania z działalności i zasobów niematerialnych nieujętych w sprawozdaniu finansowym, a w jego ramach niego „Sprawozdania na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne”.

Tabela 5. Sprawozdanie na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne

Sprawozdanie na temat wpływu jednostki samorządu terytorialnego na środowisko naturalne		
Aspekty:	I obszar – gmina jako podmiot prowadzący działalność gospodarczą wraz z jej jednostkami organizacyjnymi	II obszar – społeczność lokalna gminy
surowce/ materiały	Procent materiałów pochodzących z recyklingu wykorzystanych:	
	w realizacji zadań ustawowych przez jednostki organizacyjne gminy.	w procesie produkcyjnym przez podmioty prowadzące działalność na terenie danej gminy.
energia	Bezpośrednie zużycie energii według pierwotnych źródeł energii przez:	
	jednostki organizacyjne gminy.	ludność zamieszkującą daną gminę i podmioty prowadzące działalność na jej obszarze.
	Pośrednie zużycie energii według pierwotnych źródeł energii przez:	
	jednostki organizacyjne gminy.	ludność zamieszkującą daną gminę i podmioty prowadzące działalność na jej obszarze.
woda	Łączny pobór wody według źródła przez:	
	jednostki organizacyjne gminy.	Ludność zamieszkującą daną gminę i podmioty prowadzące działalność na jej obszarze.
bioróżnorodność	Opis wpływu jednostek organizacyjnych gminy na:	Opis wpływu działalności podmiotów prowadzących działalność na terenie danej gminy na:
	bioróżnorodność obszarów chronionych i obszarów o dużej wartości pod względem bioróżnorodności poza obszarami chronionymi.	

emisje, ścieki i odpady	Łączne bezpośrednie i pośrednie emisje gazów cieplarnianych według wagi przez:	
	jednostki organizacyjne gminy.	podmioty prowadzące działalność organizacyjną na terenie danej gminy
	Całkowita objętość ścieków według jakości i docelowego miejsca przeznaczenia odebranych od:	
	jednostek organizacyjnych gminy.	ludność zamieszkującej daną gminę i podmiotów prowadzących działalność na jej obszarze.
	Całkowita waga odpadów według rodzaju odpadu i metod postępowania z odpadami odebranych od:	
	jednostek organizacyjnych gminy.	ludności zamieszkującej daną gminę i podmiotów prowadzących działalność na jej obszarze.
produkty i usługi	Inicjatywy służące zmniejszeniu wpływu produktów i usług na środowisko i zakres ograniczenia tego wpływu:	
	przez jednostki organizacyjne gminy.	przez podmioty prowadzące działalność na terenie gminy.
zgodność z regulacjami	Wartość pieniężna kar i całkowita liczba sankcji pozafinansowych za nieprzestrzeganie prawa i regulacji dotyczących ochrony środowiska, która wpłynęła do budżetu gminy.	
transport	Znaczący wpływ na środowisko wywierany przez:	
	Jednostki organizacyjne gminy na środowisko - transport ludności	transport produktów i innych dóbr oraz materiałów, z których korzystają podmioty prowadzące swoją działalność na terenie gminy.
ogólny	Łączne wydatki i inwestycje przeznaczone na ochronę środowiska według typu:	
	ponoszone przez gminę.	Ponoszone przez podmioty prowadzące działalność na terenie danej gminy

Źródło: opracowanie własne na podstawie: wytyczne do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju, www.globalreporting.org.

Sporządzone w ten sposób sprawozdanie pozwoli przedstawić wpływ na środowisko gminy jako jednostki organizacyjnej i jako wspólnoty mieszkańców zamieszkującej i prowadzącej działalność gospodarczą na jej terenie.

Zakończenie

Ocena wpływu na środowisko jednostek samorządu terytorialnego ma istotne znaczenie dla jej rozwoju gospodarczego. Gmina, która dba o środowisko naturalne, podejmuje działania mające na celu jego ochronę, jest lepiej postrzegana przez potencjalnych mieszkańców, jak również podmioty gospodarcze, które chcą na jej obszarze prowadzić działalność gospodarczą. Dlatego rozbu-

dowanie tradycyjnego sprawozdania finansowego, między innymi o element dotyczący wpływu na środowisko naturalne, jest ważne dla przedstawienia pełnego wymiaru, funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego nie tylko finansowego, ale również niematerialnego. Należy dążyć również do wprowadzania w ramach zintegrowanego sprawozdania jednostki samorządu terytorialnego pozostałych jego elementów.

Bibliografia

- Banaszkiewicz A., Makowska E. (2012), *Spoleczna odpowiedzialność biznesu w kontekście aspektów kulturowych XXI stulecia*, „Copernican Journal of Finance & Accounting”, Toruń.
- Burzyńska D. (2012), *Rola inwestycji ekologicznych w zrównoważonym rozwoju gmin w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Gabrusewicz T. (2012), *Rachunkowość odpowiedzialności społecznej – próba zdefiniowania*, w: W. Gabrusewicz, J. Samelak, *Obszary badawcze współczesnej rachunkowości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Kowal E., Kucińska-Landwójtowicz A., Misiołek A. (2013), *Zarządzanie środowiskowe*, PWE, Warszawa.
- Möller L. (2013), *Zrównoważony rozwój w aspekcie ekologicznym, ekonomicznym i społecznym*, w: A. Kryński, M. Kramer, A.F. Caekelbergh (red.), *Zintegrowane zarządzanie środowiskiem*, Oficyna a Wolters Kluwer business, Warszawa.
- Samelak J. (2013), *Zintegrowane sprawozdanie przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Szczepankiewicz E.I. (2013), *Informacje tworzące wartość rynkową w raportowaniu biznesowym*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie”, Nr 3.
- Ustawa z dnia 1 lipca 2011 r. o zmianie ustawy o utrzymaniu czystości i porządku w gminach oraz niektórych innych ustaw, Dz. U. z 2011, Nr 152, poz. 897.
- Wytyczne do raportowania kwestii zrównoważonego rozwoju, www.globalreporting.org [dostęp z 27.12.2013 r.]
- Zegar S.J. (2007), *Podstawowe zagadnienia rozwoju zrównoważonego*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Bielsku Białej, Bielsko-Biała.

Bartłomiej Krzeczewski

Uniwersytet Łódzki

Wpływ lokalizacji na kondycję finansową szpitala samorządowego – na przykładzie województwa łódzkiego

The impact of location on the financial condition of the local government hospitals – the example of Lodz region

Abstract: The main aim of this article is to compare and evaluate financial situation of local government hospitals in the region of Lodz. The article is based on the assumption that there occur significant differences in financial performance between hospitals according to their location. It is assumed that hospitals operating in big voivodeship cities like Lodz should operate more profitably – partly due to agglomeration effect – than hospitals operating in other towns of the region. However, the results from the study suggest something different and indicate a negative verification of this hypothesis.

Key-words: financial condition of the hospital, hospital economics, hospital location, healthcare financing, ratio analysis, agglomeration effect.

1. Wstęp

Polski system ochrony zdrowia pozostaje chronicznie niedofinansowany. Kolejne ekipy rządzące nie mogą znaleźć skutecznego sposobu, aby zapewnić efektywną alokację zasobów w systemie i tym samym stabilność jego funkcjonowania.

Bardzo wiele problemów w zakresie finansowania systemu zabezpieczenia zdrowotnego generują finanse szpitali. To właśnie lecznictwo szpitalne, nieprzerwanie od wielu już lat, generuje największe koszty w systemie ochrony zdrowia [NFZ 2005–2013]. Pojawiają się coraz to nowe doniesienia medialne dotyczące problemów finansowych szpitali. Dlatego tak ważna jest

wszechstronna analiza problemu zarządzania finansami tego typu podmiotów. Uchwycenie czynników, mogących mieć wpływ na kształtowanie się kondycji finansowej szpitali, może przyczynić się do wyciągnięcia wniosków dla generalnej poprawy ich funkcjonowania.

Literatura z zakresu finansowania jednostek szpitalnych wskazuje, iż analiza kondycji finansowej szpitala nie powinna opierać się jedynie na ustaleniu przeciętnych wartości wskaźników, ale powinna uwzględniać i inne cechy badanych jednostek, jak np. wielkość czy rodzaj szpitala [Prędkiewicz i Prędkiewicz 2013, ss. 311–323; Prędkiewicz i Prędkiewicz 2013a, ss. 169–179].

Celem niniejszego artykułu jest ocena sytuacji w zakresie kondycji finansowej szpitali samorządowych w zależności od cechy, jaką stanowi ich lokalizacja. Rozważania zostaną dokonane na przykładzie województwa łódzkiego. Dla realizacji celu szpitale, pod kątem lokalizacji, zostaną podzielone na dwie grupy – szpitale operujące w głównym mieście wojewódzkim, tj. Łodzi, oraz poza nim. Podział ten ma na celu również uchwycenie występowania efektu aglomeracji na rynku jednostek szpitalnych. Artykuł bazuje na hipotezie, iż szpitale operujące w dużych miastach wojewódzkich cechuje lepsza kondycja finansowa w porównaniu do szpitali działających w mniejszych miejscowościach.

2. Problem zlokalizowania szpitala a wpływ na jego kondycję finansową

Problem oceny kondycji finansowej przedsiębiorstw, jakimi są szpitale, jest szeroko dyskutowany w literaturze przedmiotu. Co do prowadzenia ocen aspektów finansowych działalności szpitalnej nie ma pełnej zgody. Jedni autorzy podkreślają, iż powinno się pamiętać o tym, że szpitale nie należy traktować jak typowych uczestników rynku, co ma związek z pewnymi określonymi cechami, które charakteryzują ten typ przedsiębiorstw. Do owych cech zaliczyć można między innymi możliwość narzucenia przez Narodowy Fundusz Zdrowia, pełniący rolę płatnika w polskim systemie ochrony zdrowia, określonych warunków umów. Ponadto warto podkreślić również podległość i specyfikę relacji pomiędzy szpitalami a ich organami tworzącymi [Sobczak 2009, ss. 268–276]. Jest to szczególnie widoczne w przypadku szpitali publicznych, kiedy szpital nie jest w stanie pokryć uzyskanej straty, a organ tworzący musi przejąć odpowiedzialność za zobowiązania szpitala [Witczak 2009, s. 43]. Z pewnością nie są to cechy charakterystyczne dla typowych przedsiębiorstw rynkowych. Inni autorzy zauważają jednak, że każdemu szpitalowi, niezależnie od formy własności, można przypisać takie cechy jak: dążenie w swych

decyzjach do racjonalnych wyborów, wolność pod względem ekonomicznym, dążenie do osiągania indywidualnych decyzji, ponoszenie odpowiedzialności ekonomicznej za skutki swoich decyzji [Witczak 2009, s. 11]. Mając to na uwadze można stwierdzić, że działalność finansową szpitali można oceniać w podobny sposób, jak w przypadku innych przedsiębiorstw.

Wpływ na efektywność ekonomiczną podmiotów gospodarczych, której część składową stanowi również kondycja finansowa przedsiębiorstwa, może zostać objaśniony przez identyfikację efektów aglomeracji [Burdziak 2011, ss. 25–40]. Poprzez efekt aglomeracji można rozumieć pozytywne skutki rozumiane jako korzyści skali powstałe w wyniku koncentracji działalności gospodarczej [Białowąs 2007, ss. 33–46]. Występowanie efektu aglomeracji zostało potwierdzone w wielu europejskich krajach (np. Francja, Niemcy, Wielka Brytania, Hiszpania, Włochy). Ponadto warto zaznaczyć, iż występowanie tego efektu nie różni się w sposób istotny pomiędzy krajami. Efekt aglomeracji może mieć wpływ na wzrost zagregowanej wydajności pracy. [Ciccone 2002, ss. 213–227]. Koncentracja przestrzenna może stanowić pozytywną determinantę funkcjonowania przedsiębiorstw [Burdziak 2011, ss. 25–40]. Często wewnątrz kraju zróżnicowanie regionalne w zakresie wydajności pracy, zarówno w sektorze produkcyjnym, jak i sektorze usług, może być znaczne. Dla przykładu, wydajność pracy w 1986 r. w Niemczech w pięciu najbardziej wydajnych regionach była o 140 procent wyższa od wydajności w pięciu najmniej wydajnych regionach [Ciccone 2002, ss. 213–227]. Taki stan rzeczy może niewątpliwie rzutować również na efektywność działających w tych regionach przedsiębiorstw. Ponadto, obok zróżnicowania regionalnego, mogą tu występować również różnice wewnątrzregionalne, które będą odnosiły się z pewnością do obszaru głównego miasta – stanowiącego centrum gospodarcze danego regionu – oraz terenów pozostałych.

Mając powyższe na uwadze można wnioskować, iż lokalizacja szpitala stanowi czynnik, który może mieć wpływ na osiąganą kondycję finansową tego typu podmiotów. Dokonanie oceny kondycji finansowej szpitala w kontekście jego lokalizacji wydaje się w tym kontekście istotne i uzasadnione. Warto podkreślić, iż autorowi nie są znane próby, które zostały podjęte do tej pory, mające uchwycić wpływ efektu aglomeracji na rynku ochrony zdrowia.

Określenie sytuacji szpitali operujących poza miastami, będącymi centrami gospodarczymi danego regionu, stanowi istotny problem ze społecznego punktu widzenia. Dostęp do ograniczonej liczby placówek ochrony zdrowia w rejonach nieurbanizowanych znajduje przełożenie na gorszą zdrowotność ludzi zamieszkujących takie regiony. Problem ten widoczny jest zwłaszcza u osób starszych [Bem, Ucieklak-Jeż, Prędkiewicz 2013, ss. 491–497]. W kontekście obowiązujących przepisów, a w szczególności Ustawy o działalności

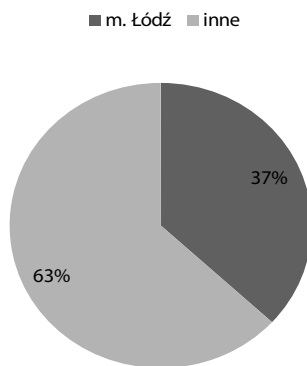
lecniczej, nierentowne placówki – wykazujące stratę – muszą podlegać odpowiednim przekształceniom lub też likwidacji. Potencjalnie gorsza sytuacja w zakresie kondycji finansowej szpitali operujących w mniejszych miejscowościach, która została założona w przyjętej hipotezie badawczej, mogłaby w negatywny sposób rzutować na opisany problem dostępności do usług medycznych na terenach nieurbanizowanych.

3. Metodologia badania

W przeprowadzonym badaniu wykorzystano dane finansowe, pochodzące w sumie z 23 szpitali działających na terenie województwa łódzkiego. Wykorzystane w badaniu dane pochodzą z bazy danych Amadeus. Wszystkie szpitale, które zostały poddane badaniu, to szpitale samorządowe (miejskie, powiatowe lub wojewódzkie).

Do analizy wykorzystano dane z 9 szpitali operujących na terenie miasta Łodzi oraz 14 szpitali operujących poza nim. Niestety w wykorzystywanej bazie nie były dostępne pełne dane dla wszystkich szpitali z województwa łódzkiego, co pozwoliłoby na przeprowadzenie kompleksowej analizy. Spośród wszystkich szpitali samorządowych, działających w regionie łódzkim, 11 operuje na terenie Łodzi, a 22 poza nią [Zdrowie Łódzkie, 2014]. Struktura ta została przedstawiona na poniższym wykresie.

Wykres 1. Struktura szpitali samorządowych w województwie łódzkim ze względu na umiejscowienie



Źródło: opracowanie własne na podstawie: Zdrowie Łódzkie, 2014.

Do oceny kondycji finansowej szpitali posłużył zestaw wskaźników skonstruowany na podstawie analizy literatury, wcześniejszych badań oraz raportów i zaleceń w tym zakresie [Sobczak i in. 2007–2008, ss. 5–10; Ministerstwo Zdrowia 2007; Chwierut i in., 2000, ss. 91–101]. Analizie zostały poddane następujące wskaźniki: zyskowności netto, zyskowności działalności operacyjnej, produktywności aktywów, bieżącej płynności, szybkiej płynności, ogólnego zadłużenia, wypłacalności oraz finansowania majątku trwałego.

Przeprowadzona analiza obejmuje okres lat 2007–2011, co pozwala nie tylko na statyczną ocenę wskaźników, ale i na ocenę dynamiki zmian. Dla większości szpitali w badanej próbie, dostępny był pełen szereg czasowy danych finansowych niezbędnych do przeprowadzenia analizy. W przypadku kilku szpitali w poszczególnych grupach zdarzały się sporadyczne braki w danych w zakresie określonej kategorii finansowej – od jednego roku do maksymalnie dwóch lat. Braki te miały jednak charakter incydentalny, wobec czego, według autora, nie powinny mieć wpływu na ogólne wnioski z przeprowadzonego badania.

Analiza została oparta na miarach średnich w zakresie analizowanych wskaźników. Poza obliczeniem średnich arytmetycznych wartości wskaźników dla poszczególnych grup szpitali, została również zweryfikowana statystyczna istotność uzyskanych wyników. Weryfikacja istotności statystycznej nastąpiła przy pomocy parametrycznego testu t-Studenta. Przyjęty poziom istotności to 0,05.

Na potrzeby testu przyjęto następujące hipotezy:

- H_0 : Nie ma różnic pomiędzy średnimi wartościami wskaźników charakteryzujących kondycję finansową szpitali samorządowych z województwa łódzkiego, znajdujących się na terenie miasta Łodzi i poza nim.
- H_1 : Średnie wartości wskaźników charakteryzujących kondycję finansową szpitali samorządowych z województwa łódzkiego, znajdujących się na terenie miasta Łodzi i poza nim, są różne.

Warto zaznaczyć, iż pewien problem w ocenie wyników przygotowanego badania może stanowić fakt, iż zostały tu wykorzystane średnie wartości wskaźników. Takie podejście może nie uwzględniać pewnych znaczących różnic, występujących nie tylko pomiędzy porównywanymi grupami szpitali, ale także wewnątrz tych grup. Ponadto z racji na ograniczenia wykorzystywanej bazy danych, udało się zgromadzić odpowiedni materiał jedynie dla części szpitali z województwa łódzkiego.

Wykorzystanie analizy wskaźnikowej do oceny kondycji finansowej jest czasami krytykowane, głównie ze względu na brak konsekwencji w stosowaniu metod księgowych, manipulacje, krótkoterminowość czy zorientowanie na okresy [Kulikowska-Pawlak 2010, ss. 63–99]. Zaznacza się również, że

wykorzystanie wskaźników pozwala na ocenę jedynie określonego fragmentu działalności szpitala [Rój, Sobiech 2006, s. 222] oraz że w przypadku oceny działalności szpitali finansowe kryteria ewaluacji mogą być użyteczne i przydatne, jednak nie są one najważniejsze [Austen 2010, ss. 100–131].

Z racji tego jednak, że celem pracy jest ocena sytuacji w zakresie kondycji finansowej szpitali w zależności od cechy, jaką stanowi ich lokalizacja, dokonanie analizy opierającej się na miarach finansowych wydaje się w pełni uzasadnione i wystarczające.

4. Analiza i ocena kondycji finansowej szpitali z regionu łódzkiego w zależności od lokalizacji placówki

W niniejszej części artykułu zostały przedstawione wyniki oraz ocena przeprowadzonego badania. Zaprezentowano tu wartości omówionych wcześniej wskaźników mających zobrazować kondycję finansową szpitali z regionu łódzkiego pod kątem ich lokalizacji. Celem lepszego przedstawienia trendów w zakresie oceny kondycji finansowej badanych jednostek dane z poniższej tabeli zostały również zobrazowane w formie graficznej – na wykresach, gdzie SŁ wskazuje na szpitale zlokalizowane w mieście Łodzi, a SI na inne szpitale – operujące w mniejszych miejscowościach, aniżeli miasto wojewódzkie.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki w ocenie kondycji finansowej szpitali z regionu łódzkiego w zależności od ich lokalizacji

Lokalizacja szpitali/Rok	2007	2008	2009	2010	2011
Wskaźnik zyskowności netto					
Miasto Łódź (SŁ)	0,10	0,04	0,05	0,02	-0,02
Inne miejscowości (SI)	0,07	0,06	0,04	-0,02	-0,03
Wskaźnik zyskowności działalności operacyjnej					
Miasto Łódź (SŁ)	0,02	0,03	0,03	-0,01	-0,02
Inne miejscowości (SI)	0,02	0,04	0,02	-0,01	-0,03
Wskaźnik bieżącej płynności					
Miasto Łódź (SŁ)	0,73	1,62	1,75	1,49	1,05
Inne miejscowości (SI)	1,17	1,25	1,37	1,14	1,02
Wskaźnik szybkiej płynności					
Miasto Łódź (SŁ)	0,65	1,54	1,65	1,42	0,96
Inne miejscowości (SI)	1,11	1,20	1,30	1,06	0,94
Wskaźnik ogólnego zadłużenia					
Miasto Łódź (SŁ)	0,95	0,76	0,59	0,54	0,53

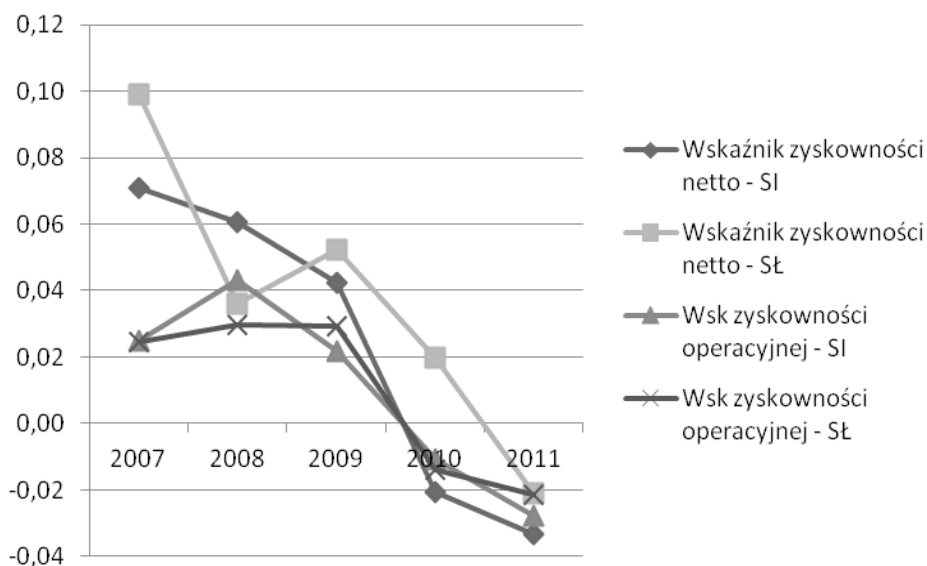
Inne miejscowości (SI)	1,37	1,16	1,06	1,21	0,79
Wskaźnik wypłacalności					
Miasto Łódź (SŁ)	2,43	-10,62	2,09	2,18	-2,68
Inne miejscowości (SI)	2,93	-0,66	-1,07	1,70	-4,72
Wskaźnik produktywności aktywów					
Miasto Łódź (SŁ)	0,08	0,04	0,05	-0,02	-0,04
Inne miejscowości (SI)	0,07	0,11	0,05	-0,03	-0,05
Wskaźnik finansowania majątku trwałego					
Miasto Łódź (SŁ)	0,54	1,05	1,15	1,06	0,94
Inne miejscowości (SI)	0,58	0,80	0,68	0,38	0,69

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Amadeus.

Dokonując oceny kondycji finansowej w przypadku wskaźnika zyskowości netto, można stwierdzić, że im wyższe jego wartości, tym lepsza sytuacja danej grupy szpitali. W przypadku obu analizowanych grup, wartości wskaźnika kształtują się na stosunkowo niskich poziomach, wykazując w badanym okresie tendencję spadkową, co należy ocenić negatywnie. Niemalże w całym analizowanym okresie nieco wyższe wartości wskaźników występują w przypadku szpitali zlokalizowanych na terenie miasta Łodzi, w stosunku do pozostałych podmiotów zlokalizowanych poza obszarem miasta wojewódzkiego – wyjątek stanowi tu rok 2008.

Oceniając kondycję finansową przez pryzmat wskaźnika zyskowości działalności operacyjnej, podobnie jak w przypadku poprzedniego wskaźnika, można stwierdzić, że im wyższe wartości wskaźnika, tym lepsza sytuacja przedsiębiorstwa. Tutaj podobnie, wartości wskaźnika w przypadku obu analizowanych grup szpitali znajdują się na stosunkowo niskich poziomach, wykazując negatywną tendencję spadkową. W badanym okresie wartości wskaźnika, zarówno dla szpitali zlokalizowanych w mieście wojewódzkim, jak i poza nim, przyjmują zbliżone wartości.

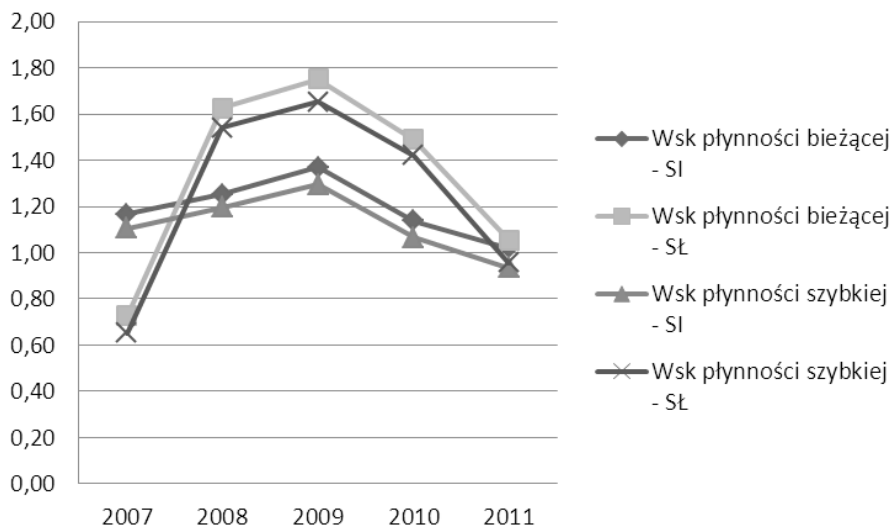
Wykres 2. Wskaźniki zyskowności w zależności od lokalizacji dla szpitali w województwie łódzkim



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Amadeus.

Kolejne wskaźniki, którymi posłużono się do oceny kondycji finansowej analizowanych jednostek, to wskaźniki płynności finansowej, obrazujące zdolność spłaty zobowiązań przez szpitale. Wykorzystano tu wskaźniki płynności bieżącej i szybkiej. Dokonując oceny kondycji jednostek szpitalnych, można przyjąć, iż optymalne wartości wskaźnika płynności bieżącej powinny mieścić się w przedziale 1,2–1,7. Za wartość progową, wskazującą na brak lub niski poziom płynności finansowej, przyjmuje się wielkość 0,6. Optymalne wartości w przypadku wskaźnika płynności szybkiej powinny mieścić się natomiast w przedziale 0,9–1,3. Wartości znajdujące się poniżej 0,9 mogą oznaczać zagrożenie szybkiego regulowania zobowiązań bieżących [Sobczak i in. 2007–2008, ss. 5–10]. Obserwując wartości obu wskaźników, można zauważyć, że w przypadku analizowanych szpitali wartości wskaźników płynności bieżącej i szybkiej wewnątrz badanych grup w kolejnych latach kształtowały się na zbliżonych poziomach. W obu grupach w badanym okresie wskaźniki przyjmowały poziomy wartości modelowych lub były im bliskie. Nieco bardziej stabilna sytuacja w zakresie omawianych wskaźników w badanym okresie wystąpiła w przypadku szpitali operujących poza Łodzią. Niepokojący wydaje się również stopniowy spadek wartości wskaźników w obu grupach szpitali w ostatnich latach badanego okresu.

Wykres 3. Wskaźniki płynności finansowej w zależności od lokalizacji dla szpitali w województwie łódzkim



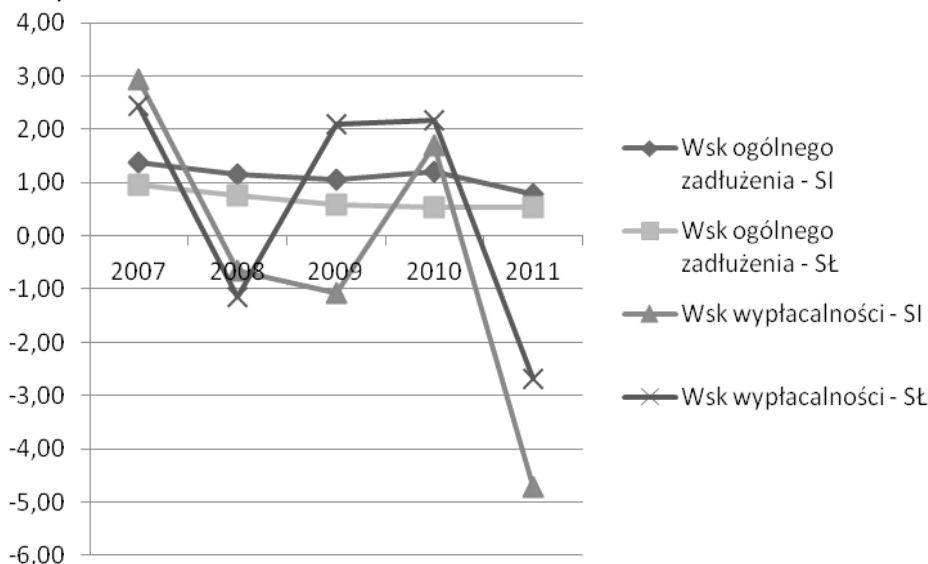
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Amadeus.

Wartość wskaźnika ogólnego zadłużenia określa stopień pokrycia majątku kapitałem obcym. W związku z tym, im wyższe wartości tego wskaźnika, tym wyższy poziom w wykorzystaniu w finansowaniu źródeł obcych. Przyjmuje się, iż wartości wskaźnika ogólnego zadłużenia dla szpitali nie powinny przekraczać poziomu 0,8 [Sobczak i in. 2007–2008, ss. 5–10]. W przypadku przeprowadzonych analiz widać, że finansowanie obce stanowi nieco bardziej istotny czynnik dla szpitali operujących poza Łodzią, aniżeli dla szpitali działających na terenie miasta. Ponadto warto zauważyć, iż w przypadku szpitali działających na terenie Łodzi, wartości wskaźnika w niemalże całym analizowanym okresie utrzymują się poniżej wartości progowej, co należy ocenić pozytywnie (wyjątek stanowi rok 2007). Co się tyczy szpitali działających poza Łodzią, tutaj wartości wskaźnika ogólnego zadłużenia w latach 2007–2010 nieco przekraczają wartość progową, jednak w ostatnim roku analizy przyjmują wartość poniżej poziomu 0,8.

Stopień pokrycia zobowiązań kapitałami własnymi odzwierciedla wskaźnik wypłacalności. Przyjmuje się, że optymalny przedział, w jakim powinny oscylować wartości wskaźnika w przypadku szpitali to 0,01–0,5. Negatywnie oceniane są wartości poniżej 0 oraz powyżej 4 [Sobczak i in. 2007–2008, ss. 5–10]. Trendy w zakresie kształtowania się tego wskaźnika przedstawiają

się podobnie w przypadku obu grup szpitali. W całym analizowanym okresie wartości wskaźnika wypłacalności dla szpitali operujących na terenie Łodzi, jak i poza nią, dalekie są od wartości modelowych. Często przyjmują wartości poniżej 0, co należy ocenić negatywnie. W 2011 roku zauważalny jest znaczący spadek wypłacalności w przypadku szpitali z obu analizowanych grup.

Wykres 4. Wskaźniki zadłużenia i wypłacalności w zależności od lokalizacji dla szpitali w województwie łódzkim



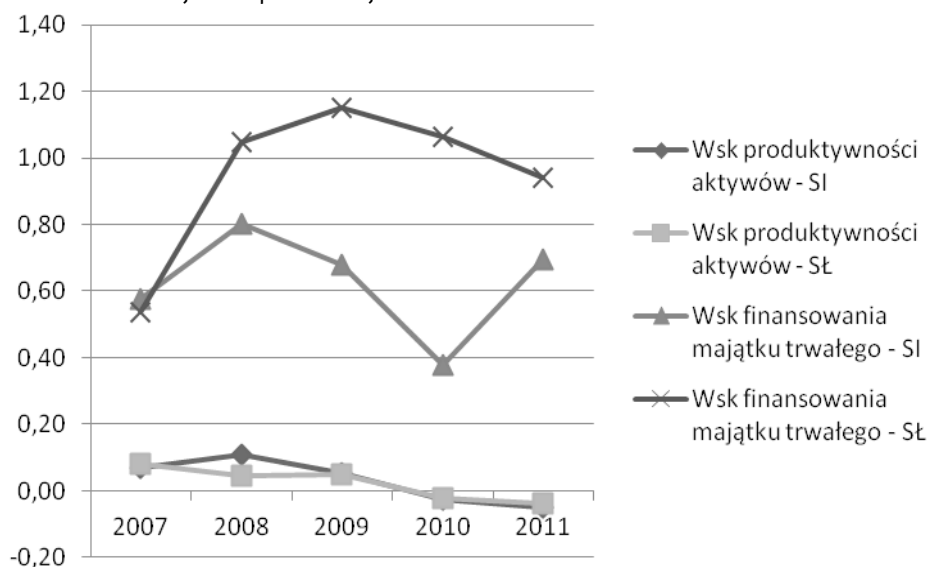
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Amadeus.

Kolejny ze wskaźników, którymi posłużono się do oceny kondycji finansowej na potrzeby niniejszego badania, to wskaźnik produktywności aktywów. Wykorzystanie tego wskaźnika ma na celu ocenę racjonalności gospodarowania majątkiem szpitala. Dla pozytywnej oceny pożądane są jak najwyższe wartości wskaźnika. Tutaj sytuacja obu analizowanych grup szpitali z województwa łódzkiego przedstawia się w bardzo podobny sposób. Szpitale osiągają bardzo niskie wartości wskaźnika produktywności aktywów. Do tego w analizowanym okresie widoczna jest lekka tendencja spadkowa i od 2010 r. wartości wskaźnika dla szpitali z regionu łódzkiego plasują się poniżej wartości równej 0, co należy ocenić negatywnie.

Ostatnim wykorzystanym w przeprowadzonej analizie wskaźnikiem jest wskaźnik finansowania majątku trwałego. Wskazuje on na stopień pokrycia aktywów trwałych kapitałem własnym oraz zobowiązaniami długoterminowymi. Optymalna wielkość tego wskaźnika w przypadku jednostek szpital-

nych powinna być równa 1. Korzystna jest jednak też sytuacja, kiedy wartości wskaźnika finansowania majątku trwałego plasują się powyżej jedności i wykazują tendencję wzrostową [Sobczak i in. 2007–2008, ss. 5–10]. W tym przypadku znacznie korzystniej przedstawia się sytuacja szpitali działających na terenie miasta Łodzi. W ich przypadku wartości wskaźnika niemalże w całym analizowanym okresie oscylują wokół jedności (wyjątek stanowi rok 2007). Szpitale działające poza terenem miasta wojewódzkiego osiągały niższe wartości wskaźnika.

Wykres 5. Wskaźniki produktywności aktywów i finansowania majątku trwałego w zależności od lokalizacji dla szpitali w województwie łódzkim



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z bazy Amadeus.

W ramach dokonanej analizy została także przeprowadzona ocena statystycznej istotności różnic w zakresie wybranych wskaźników kondycji finansowej dla poszczególnych lat analizowanego okresu. We wszystkich latach analizowanego okresu w przypadku wszystkich wskaźników kondycji finansowej brak jest znamiennych statystycznie różnic pomiędzy analizowanymi grupami na założonym poziomie istotności.

5. Zakończenie

Podsumowując, można zaobserwować, że w analizowanym okresie w obu grupach szpitali następuje pogorszenie sytuacji w zakresie zyskowności. Dosyć dobrze przedstawia się natomiast sytuacja w zakresie płynności finansowej. Podobnie rzecz się ma w przypadku oceny wskaźnika ogólnego zadłużenia. Negatywne tendencje są natomiast widoczne w przypadku wypłacalności oraz produktywności aktywów szpitali z regionu łódzkiego. W przypadku wskaźnika finansowania majątku trwałego nieco lepiej przedstawia się sytuacja szpitali działających na terenie miasta wojewódzkiego, aniżeli jednostek operujących w innych miejscowościach.

Ze względu na brak statystycznie istotnych różnic pomiędzy analizowanymi grupami – tj. grupą szpitali operujących na terenie miasta Łodzi oraz grupą szpitali działających w innych miejscowościach, aniżeli miasto wojewódzkie – postawiona hipoteza badawcza została zweryfikowana w sposób negatywny. Oznacza to, że szpitali operujących w dużych miastach wojewódzkich nie charakteryzuje lepsza kondycja finansowa w porównaniu do szpitali działających w mniejszych miejscowościach. Innymi słowy, lokalizacja nie wpływa w istotny sposób na kondycję finansową szpitali. Konkluzja ta prowadzi również do wniosku, że w przypadku szpitali nie jest obserwowalne występowanie efektu aglomeracji. W przypadku jednostek szpitalnych koncentracja przestrzenna nie stanowi pozytywnego czynnika w funkcjonowaniu przedsiębiorstwa. Może mieć to związek z określoną – nietypową dla innych przedsiębiorstw – specyfiką działalności podmiotów, jakimi są szpitale.

Dokonując oceny zaprezentowanych wniosków należy mieć na uwadze pewne ograniczenia przygotowanego badania, które zostały omówione we wcześniejszej części artykułu. Z pewnością ponadto warto byłoby przeprowadzić badania w tym obszarze na szerszą skalę, celem potwierdzenia uzyskanych wniosków dotyczących braku wpływu lokalizacji na kondycję finansową szpitala. W dobie kryzysu finansów publicznych, a także wielu zmian w finansowaniu ochrony zdrowia, istotne jest również prowadzenie dalszych analiz i rozważań w zakresie oceny funkcjonowania szpitali, celem określenia czynników mających istotny wpływ na ich kondycję finansową.

Bibliografia

- Austen A. (2010), *Pomiar efektywności w organizacjach ochrony zdrowia*, w: *Pomiar efektywności organizacji publicznych na przykładzie sektora ochrony zdrowia*, red. A. Frączkiewicz-Wronka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Bem A., Ucieklak-Jeż P., Prędkiewicz P. (2013), *Effects of inequalities in access to health services in rural areas in Poland*, „Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development”, nr 4, vol. 35, ss. 491–497.
- Białowas T. (2007), *Przestrzenne zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego Chin*, „Annales Universitatis Marie Curie-Skłodowska Lubin – Polonia”, Sectio H, nr 41 (2), Lublin ss. 33–46.
- Burdziak A. (2011), *Empiryczna weryfikacja efektów aglomeracji dla polskich podregionów*, „Folia Oeconomica”, nr 253, Acta Universitatis Lodziensis, Łódź, ss. 25–40.
- Chwierut, S., Kulis M., Styło W., Wójcik D., (2000), *Elementy zarządzania finansowego w ochronie zdrowia*, Uniwersyteckie Wydawnictwo Medyczne „Vesalius”, Kraków.
- Ciccone A. (2002), *Agglomeration effects in Europe*, „European Economic Review”, nr 46, ss. 213–227.
- Kulikowska-Pawlak M. (2010), *Pojmowanie efektywności organizacji – definiowanie, pomiar*, w: *Pomiar efektywności organizacji publicznych na przykładzie sektora ochrony zdrowia*, red. A. Frączkiewicz-Wronka, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice.
- Narodowy Fundusz Zdrowia, *Plany finansowe Narodowego Funduszu Zdrowia na lata 2005 – 2013*, <http://nfz.gov.pl> (15.05.2014).
- Ministerstwo Zdrowia (2007), *Projekt rozporządzenia Ministra Zdrowia w sprawie monitorowania i oceny sytuacji ekonomiczno-finansowej szpitali włączonych do sieci szpitali*, <http://bip.mz.gov.pl/index?mr=m12091&ms&ml=pl&mi=209&mx=0&mt&my=131&ma=7986> (23.05.2014).
- Prędkiewicz K., Prędkiewicz P. (2013), *Zarządzanie kapitałem obrotowym szpitali samorządowych w Polsce*, „Zarządzanie i Finanse – Journal of Management and Finance”, nr 2, cz. 2, rok 11, Uniwersytet Gdański, Gdańsk, ss. 311–323.
- Prędkiewicz K., Prędkiewicz P. (2013a), *Płynność finansowa szpitali samorządowych w Polsce – wyniki badań empirycznych*, „Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia”, nr 62, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin, ss. 167–179.
- Rój J., Sobiech J. (2006), *Zarządzanie finansami szpitala*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Sobczak A. (2009), *Efektywność gospodarowania samodzielnymi publicznymi zakładami opieki zdrowotnej – analiza wybranych wskaźników finansowych*, „Postępy Nauk Medycznych”, nr 4, ss. 268–276.
- Sobczak A., Czechowska D., Dmowski M. (2007–2008), *Sytuacja finansowa samodzielnych publicznych zakładów opieki zdrowotnej – analiza wskaźnikowa* [online], Centrum Systemów Informacyjnych Ochrony Zdrowia, <http://www.csioz.gov.pl/publikacja.php?id=1> dostęp: 12.01.2013.

Witczak I., (2009), *Ekonomika szpitala – uwarunkowania, elementy, zasady*, CeDe-Wu, Warszawa.

Zdrowie Łódzkie – Regionalny Serwis Informacyjny, (2014), <http://www.zdrowie.lodzkie.pl/>, dostęp: 10.05.2014.

Adam Kucharski

Uniwersytet Łódzki

Ocena efektywności wykorzystania zasobów ludzkich przez polskie uczelnie w ujęciu regionalnym

Evaluation of the efficiency of using human resources by Polish colleges in the regional presentation

Abstract: Polish higher education system for several years operates according to the revised rules resulting from reforms which were supposed to modernize it and to adapt it to the system operating in the European Union. A large emigration and the demographic strongly affected the situation of colleges in final years. They harder compete for new students and put the strong emphasis on the scientific development of their employees. Added to this is the uneven development of Polish regions. We decided to check whether colleges and universities from certain regions are better able to manage human resources (students and research and teaching staff) then than in other regions. We assessed the efficiency of the management with the help of the DEA method. We have found that although there are differences between provinces they aren't between regions. But in each region we can point a province leading the field in respect of efficiency.

Key-words: efficiency, DEA method, colleges, human resources.

Wstęp

Polski system edukacyjny po przemianie ustrojowej doświadczył zmian adekwatnych do tych, jakie przeszła cała gospodarka, zmieniająca się z centralnie sterowanej na wolnorynkową. Na kształt szkolnictwa wyższego bardzo silnie wpłynęło pojawienie się podziału na studia I stopnia (licencjackie) i II stopnia (magisterskie), co wciąż budzi kontrowersje. Poza tym studia doktoranckie zostały uznane za studia III stopnia. Niniejszy artykuł nie powstał jednak

w celu prezentacji opinii na temat tego, czy wprowadzone reformy są słuszne czy nie. Skupiamy się na wnioskach płynących z wykonanych analiz.

Dynamika i zakres zmian, które dokonały się w szkolnictwie wyższym w ciągu ostatnich 10 lat (jeśli jako cezurę przyjmujemy datę wstąpienia do Unii Europejskiej), okazały się duże. Pojawiła się możliwość swobodnej migracji w ramach Zjednoczonej Europy również w celu zdobycia wykształcenia. Z kolei na polskim rynku mamy do czynienia z niżem demograficznym, który jest istotnie skorelowany z masową migracją w ciągu ostatnich lat. Przed polskimi uczelniami stoją więc nowe wyzwania, z którymi muszą one sobie poradzić, jeśli chcą dalej prowadzić dotychczasową działalność.

Kolejny czynnik, czyli subwencje unijne dostępne dla szkół wyższych wszystkich rodzajów, nie pozostały bez wpływu na funkcjonowanie rynku usług akademickich. Masowe zainteresowanie studiami doprowadziło do powstania licznych uczelni prywatnych, które chętnie ubiegają się o pieniądze z UE w ramach programów zmierzających do poprawy współczynnika skolaryzacji.

Wobec zmniejszenia się liczby potencjalnych kandydatów, wzrosła presja konkurencyjna wśród uniwersytetów, politechnik, akademii itp. jeśli mowa o środkach finansowych i liczbie studentów. Konkurencja ta nie jest już tak silna w przypadku kadry naukowo-dydaktycznej. Z jednej strony w latach poprzednich (głównie chodzi tu o uczelnie państwowe) na rynku pojawił się zastrzyk osób, które skończyły studia, w tym III stopnia. Z drugiej zaszła zmiana podejścia do minimów kadrowych i odejście od standardów kształcenia na rzecz Krajowych Ram Kwalifikacji, co ogólnie spowodowało mniejszy popyt na usługi wykładowców. Zwiększyła się za to presja na podnoszenie kwalifikacji posiadanej kadry.

Przy tej okazji przeobrażeniu uległo podejście do zarządzania uczelnią, co dokonało się przez przyjęcie standardów znanych z tradycyjnie rozumianych firm. Współczesną uczelnię wyższą można traktować jako przedsiębiorstwo o dużym stopniu złożoności, funkcjonujące na silnie konkurencyjnym rynku.

Polityka regionalna rządu (inwestycje w infrastrukturę, dedykowane programy rozwoju itp.), wsparta unijnymi dotacjami miała doprowadzić do wyrównania różnic między biedniejszymi a bogatszymi regionami Polski. Umownie przyjęło się mówić o Polsce A (w pewnym uproszczeniu zachodnia część kraju) i Polsce B (województwa wschodnie). Pytanie brzmi, czy podział ten ma sens w przypadku szkół wyższych, skoro one same również były beneficjentami wspomnianych programów i mogły je spożytkować w celu przyciągnięcia większej liczby kandydatów oraz rozwoju kadry naukowej.

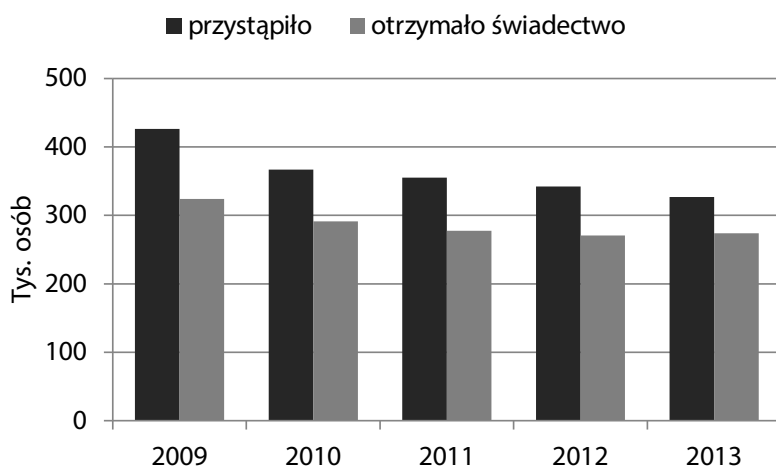
Tu przechodzimy do sformułowania hipotezy badawczej. Chcemy bowiem wykazać, że jeśli chodzi o efektywność wykorzystania zasobów ludzkich, przez które rozumiemy studentów oraz kadre naukowo-dydaktyczną, nie do-

chodzi do istotnego grupowania się najlepszych uczelni w jednym regionie kraju. Innymi słowy mamy zamiar przedstawić wyniki świadczące o tym, że uczelnie będące w stanie efektywnie pozyskiwać studentów i zapewniać im możliwość zdobycia upragnionego dyplomu przy jednoczesnym zapewnieniu rozwoju kadry znajdują się w różnych regionach całej Polski. Osiągniemy to przy pomocy metody DEA, która pozwala na porównywanie ze sobą efektywności obiektów opisanych za pomocą zbioru nakładów i efektów.

Przeniesienie praktyk biznesowych do szkół wyższych

Realia, w których funkcjonują obecnie szkoły wyższe w Polsce, zmieniły podejście do zarządzania nimi oraz do stawianych celów. Od kilku lat wszystkie uczelnie wyższe publiczne i niepubliczne rywalizują ze sobą o ograniczone zasoby finansowe i ludzkie. Te drugie skurczyły się z powodu niżu demograficznego i emigracji. W potocznym rozumieniu niż demograficzny kojarzy się ze spadkiem liczby urodzeń. Z punktu widzenia szkół wyższych problem pojawia się wiele lat później, w chwili kiedy młody człowiek kończy szkołę średnią i wybiera się na studia. Oba procesy są ze sobą oczywiście ściśle powiązane, ale dla nas znaczenie ma moment, kiedy dochodzi do pojawienia się zainteresowania ofertą uczelni. Z tego powodu na rysunku 1. znalazło się zestawienie liczby osób, które przystąpiły do egzaminu maturalnego z liczbą osób, które w jego efekcie otrzymały świadectwo dojrzałości.

Rysunek 1. Liczba osób, które przystąpiły do egzaminu maturalnego



Źródło: Centralna Komisja Egzaminacyjna.

Jak nietrudno zauważyć, liczba potencjalnych kandydatów na studia systematycznie spada. Liczba osób, które przystąpiły do matury spadała w latach 2009–2013 średnio o 6,4% z roku na rok¹. Co więcej, maturę zdawało od 76% w 2009 roku do 84% w 2013 roku, co dodatkowo zmniejsza liczbę osób wybierających się na studia w danym roku.

Dokonujące się przekształcenia wciąż wywołują dyskusję na temat kierunku, w którym zmierza szkolnictwo wyższe. Przytoczymy argumenty za i przeciw wprowadzaniu praktyk biznesowych, utrzymując kontekst artykułu czyli kwestie zarządzania studentami i kadrami.

Rosnąca skala konkurencji powoduje, że na coraz większą skalę szkoły wyższe korzystają z rozwiązań kojarzonych z tradycyjnym biznesem. Jak zauważa Kuźmicz [por. Kuźmicz 2013], rektorzy oraz kanclerze sięgają m.in. po benchmarking. Nie chodzi tu przy tym o podkreślenie wysokiej pozycji uczelni w jednym z wielu rankingów – to służy raczej zachęcaniu kandydatów do wybrania danej szkoły. Benchmarking w interesującym nas znaczeniu dotyczy porównywania się z pozostałymi podmiotami, szczególnie tymi wyżej notowanymi po to, aby wprowadzić rozwiązania sprawdzone przez innych.

Punktem odniesienia stać się może udany, duży nabór. Trzeba wszakże zdawać sobie sprawę ze wzrostu obciążenia pracowników dydaktyką, co negatywnie odbija się na czasie przeznaczanym na badania naukowe. Władze stoją przed wyborem: zwiększyć zatrudnienie czy ingerować w programy nauczania, zmniejszając liczbę godzin przeznaczonych na kontakt z wykładowcą.

Sama idea benchmarkingu może być różnie definiowana. We wspomnianym przed chwilą artykule znajdziemy przegląd tych definicji. Wprawdzie naszym bezpośrednim celem nie jest opracowanie nowych reguł benchmarkingowych, ale jednym ze skutków użycia metody DEA jest utworzenie rankingów obiektów i analiza wskazująca, które z nich oraz w jaki sposób mogłyby poprawić swoją efektywność. Otrzymujemy zbieżność z istotą benchmarkingu, którą Kuźmicz opisała jako „uczenie się od innych i twórcza adaptacja najlepszych poznanych praktyk”, co prowadzi do „poprawy jakości i wzrostu efektywności”. Jak przekonamy się w części artykułu poświęconej analizie materiału badawczego właśnie tego typu rezultaty uzyskamy. Jeśli przyjmimy, że benchmarking oznacza uczenie się od siebie nawzajem, to analiza postoptymalizacyjna w metodzie DEA dobrze wskazuje obszary, które winny zostać ulepszone oraz w jakim stopniu i na kim należy się wzorować. Kuźmicz zwraca uwagę na trudności związane z przewidywaniem skuteczności oddziaływania benchmarkingu, ale generalnie stoi na stanowisku, że korzystanie z niego będzie przynosić uczelniom korzyści.

W Ustawie „Prawo o szkolnictwie wyższym” zapisano, że na misję każdej uczelni składają się prowadzenie badań i kształcenie studentów. Do pierwszej. Jest to średnie tempo zmian mierzone średnią geometryczną indeksów łańcuchowych.

go z tych zadań potrzeba kadry naukowej, do drugiego dydaktycznej. W praktyce funkcje te wypełniają najczęściej te same osoby. Nabór nowej, młodej kadry odbywa się m.in. spośród absolwentów studiów II stopnia, co jest jednym z powodów przywiązywania wagi do uruchamiania studiów tego typu.

Uczelnie są autonomiczne pod względem finansowym, a zatem organy rządowe i samorządowe nie mogą ingerować w ich finanse, ale przekazywane dotacje (choćby w przypadku uczelni publicznych) pochodzą z budżetu państwa, które jako jedno z ważniejszych kryteriów bierze pod uwagę liczbę studentów i pracowników naukowych. Od lutego 2013 roku we wzorze służącym obliczeniom dotacji zmieniono sposób ujęcia pracowników (obecnie wg stopni i tytułów) oraz zmienił się przelicznik określający kwotę przypadającą na jednego studenta.

Tworzy się więc złożona sytuacja. Z jednej strony szkoły wyższe kładą nacisk na osiągnięcia i rozwój kadry naukowej, z drugiej nie stać ich na rezygnację z zajęć dydaktycznych, co dodatkowo naruszyłoby wspomniany wcześniej zapis ustawy. Doskonalenie kadr dokonuje się przez karierę naukową, czyli awanse na kolejne stopnie naukowe oraz prowadzone badania.

Jednak obowiązujące od kilku lat przepisy spowodowały, że uczelnie odeszły od charakteru elitarnego, w którym decydowała nie liczba, ale jakość studentów [Ziejewski [2013]. Uzależnienie dotacji od liczby studentów doprowadziło do poluzowania, a z czasem zniesienia kryteriów naboru. Nadrzędnym celem stało się przyciągnięcie jak największej liczby kandydatów najlepiej na studia zaoczne – płatne tak na uczelniach prywatnych, jak i państwowych. Bardzo dobrze widać to w zasadach naboru na II stopień, gdzie nie wymaga się, aby kandydat legitymował się licencjatem z kierunku choćby częściowo pokrewnego. Działy rekrutacji sięgają po narzędzia marketingowe, aby przyciągnąć jak najwięcej kandydatów. Na studiach płatnych normą stały się promocje polegające na obniżeniu lub zniesieniu opłat manipulacyjnych bądź obniżce czesnego.

Obecnie ponad połowa 19-latków [Ziejewski 2013] decyduje się na studia. Na studiach niestacjonarnych dodać należy osoby, które z różnych przyczyn przerwały edukację i zdecydowały się na jej wznowienie, choć i to źródło ma swoje ograniczenia w miarę przybywania osób z wyższym wykształceniem.

Ziejewski krytykuje przenoszenie mechanizmów rynkowych do szkolnictwa wyższego. Uważa, że sprowadza to uczelnie do roli marketu, w którym „przedmiotem transakcji będzie nie tyle wiedza, umiejętności, kompetencje i postawy, co formalne kwalifikacje, czyli dyplomy”.

W naszym artykule skupiliśmy się właśnie na zasobach ludzkich, odgrywających kluczową rolę w funkcjonowaniu szkół wyższych. Skuteczność pozyskiwania nowych roczników jest dla uczelni bardzo ważna, tym bardziej,

że odbywa się w warunkach rosnącej konkurencji. Bardzo istotny okazuje się też rozwój kadry naukowej.

Charakterystyka metody DEA

Samo pojęcie efektywności nie jest w ekonomii niczym nowym. Zwykle jednak rozważa się stosunek pojedynczego efektu do pojedynczego nakładu. A. Charnes, W. W. Cooper i E. Rhodes [Charnes, Cooper, Rhodes 1978] w latach siedemdziesiątych XX wieku wykorzystali ważoną sumę wielu efektów oraz ważoną sumę wielu nakładów. Zaproponowana przez nich metoda otrzymała nazwę *Data Envelopment Analysis* (DEA). W polskiej literaturze można spotkać się z terminem: metoda analizy danych granicznych.

Zastosowanie DEA w badaniach efektywności rynków finansowych i pieniężnych stało się popularne w latach 90 z racji upowszechnienia się narzędzi komputerowych, pozwalających szybko wykonać wiele skomplikowanych obliczeń charakterystycznych dla tej metody. Wtedy też zaczęło się upowszechniać (także w polskiej literaturze) wykorzystanie DEA jako narzędzia pomiaru efektywności technicznej w bankowości [por. Mielnik, Ławrynówicz 2002 lub Kudła, Gadowska 2005].

W metodzie DEA porównuje się ważoną sumę P nakładów (x_{pi}) i R efektów (y_{ri}) osobno dla każdego z analizowanych obiektów ($i=1, \dots, n$) zwanych również DMU od angielskiego *Decision Making Unit*. Otrzymujemy wówczas relatywną miarę efektywności technologicznej w zbiorze jednorodnych obiektów:

$$e_i = \frac{\sum_{r=1}^R \mu_r y_{ri}}{\sum_{p=1}^P v_p x_{pi}}$$

(1)

gdzie:

e_i – efektywność obiektu i ;

μ_r – waga efektu r ;

v_p – waga nakładu p .

Wektory nieujemnych wag μ oraz v wyznacza się maksymalizując efektywność technologiczną wybranego obiektu przy warunku unormowania miar efektywności dla wszystkich obiektów należących do rozpatrywanego zbioru. Nie jest wymagana znajomość zależności funkcyjnej między efektami a nakładami. Czyni się za to założenie, że wielkości nakładów i efektów są większe lub równe zero, lecz dla każdej jednostki decyzyjnej przynajmniej jeden nakład i jeden efekt są większe od zera.

Optymalizacja efektywności może być rozumiana dwójako: jako zmniejszanie nakładów w celu osiągnięcia dotychczasowych efektów lub zwiększanie efektów przy wykorzystaniu nakładów na dotychczasowym poziomie. My zdecydowaliśmy się na pierwszy z wymienionych wariantów i dalsze rozważania jego właśnie dotyczą.

Efektywność każdego obiektu określana jest na podstawie (radialnej) odległości od wyznaczonej, empirycznej granicy możliwości technologicznych² tzw. krzywej efektywności (*best practice frontier*). Jej ilustracją graficzną jest częściowo liniowa funkcja łącząca najbardziej efektywne jednostki decyzyjne. Efektywność θ DMU leżących na krzywej wynosi 1. Jednostki leżące poniżej uznaje się za nieefektywne ($\theta < 1$) – są one zdominowane przez obiekty leżące na krzywej.

Wykonując transformację Charnesa-Coopera problem wyznaczania efektywności w metodzie DEA można sprowadzić do zadania programowania liniowego. Otrzymamy wówczas tzw. zorientowany na nakłady model CCR³, którego postać dualna wygląda następująco:

$$(2) \quad \theta \rightarrow \min$$

$$(3) \quad \sum_{i=1}^n x_{pi} \lambda_i \leq \theta x_{pi}$$

$$(4) \quad \sum_{i=1}^n y_{ri} \lambda_i \geq y_{ri}$$

$$(5) \quad \lambda_i \geq 0$$

gdzie:

λ_i – współczynniki kombinacji liniowej.

Rozwiązując model dany wzorami (2)-(5), poszukujemy minimalnej wartości parametru θ , która umożliwia zmniejszenie nakładów w taki sposób, aby uzyskać ten sam poziom efektów.

Model CCR zakłada stałe efekty skali, a obliczana za jego pomocą miara nazywana jest całkowitą efektywnością techniczną.

Jeżeli zakłada się zmienne efekty skali wówczas korzysta się z modelu BCC⁴ (Banker, Charnes, Cooper [1984]), w którym występuje dodatkowe ograniczenie postaci:

$$(6) \quad \lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_n = 1$$

Jego rozwiązanie służy określeniu tzw. czystej efektywności technicznej – o ile mniejsza liczba nakładów posłużyć może do osiągnięcia tych samych efektów.

2. Jest to częściowo liniowa funkcja łącząca najbardziej efektywne DMU.

3. Od nazwisk autorów Charnesa, Coopera, Rhodessa.

4. Nazwa pochodzi od nazwisk autorów modelu: Bankera, Charnesa, Coopera.

W przypadku wystąpienia różnicy pomiędzy efektywnością dla stałych i zmiennych efektów skali istnieje możliwość określenia efektywności skali. Wyznacza się ją następująco:

$$(7) \quad e_s_vrs = \frac{e_crs}{e_vrs}$$

gdzie:

e_s_vrs – efektywność skali;

e_crs – efektywność techniczna pochodząca z modelu CCR;

e_vrs – czysta efektywność techniczna pochodząca z modelu BCC.

Jeżeli efektywność skali równa się 1 wtedy dana jednostka decyzyjna jest efektywna względem skali zaangażowanych nakładów. W innym wypadku ($e_s_vrs < 1$) mówimy o braku efektywności względem skali zaangażowanych nakładów. Należy jednak pamiętać, że wzór (7) nie informuje o tym, czy są to rosnące czy malejące efekty skali. Aby uzyskać tę informację, należy rozwiązać model NIRS (*Non Increasing Return to Scale*), czyli model z nierosnącymi efektami skali, w którym warunek (6) zmienia się na następujący:

$$(8) \quad \lambda_1 + \lambda_2 + \dots + \lambda_n \leq 1$$

Rozwiązanie modelu NIRS pozwala otrzymać wartość e_nirs , która służy do określania obszaru efektów skali zgodnie ze wzorem:

$$(9) \quad e_s_nirs = \frac{e_crs}{e_nirs}$$

Wartość e_s_nirs równa 1 oznacza, że obiekt znajduje się w obszarze rosnących, mniejsza od 1 – w obszarze malejących efektów skali.

Porównanie czterech opisanych wcześniej miar (a więc e_crs , e_vrs , e_s_vrs i e_s_nirs) daje opis efektywności działania danego obiektu. DMU, dla którego wszystkie wspomniane miary przyjęły wartość 1 odznacza się optymalną kombinacją nakładów i efektów.

W pracy [Prędkie 2008] znalazło się omówienie teoretycznych aspektów określania typu globalnego efektu skali. Określenie dla konkretnego obiektu lokalnego efektu skali jest możliwe jedynie dla obiektów leżących na brzegi zbioru możliwości produkcyjnych. Jeżeli dana jednostka leży wewnątrz tego zbioru to możemy jedynie określić, jakim typem efektu skali charakteryzuje się jej wzorzec efektywności technicznej. Typ efektu skali wzorca przypisujemy następnie badanej jednostce z wnętrza zbioru, ponieważ zakładamy, że jednostka dąży do danego wzorca.

Przeszłe zachowanie jednostki decyzyjnej jest jednak trudne do przewidywania i nie ma gwarancji, że będzie ona do wzorca dążyć zgodnie z funkcją liniową. Dlatego do oceny efektów skali jednostek nieefektywnych należy podchodzić ostrożnie. W tym samym opracowaniu autor wymienia również inne metody pomiaru efektów skali: metodę sumy zmiennych intensywności i metodę znaku zmiennej dualnej.

Wskaźnik efektywności θ dobrze nadaje się do porządkowania jednostek decyzyjnych pod warunkiem, że wszystkie one różnią się wartością samego wskaźnika. W praktyce dla więcej niż jednego obiektu zachodzi $\theta=1$. Pojawia się więc nadmiar liderów rankingu. Rozwiązanie problemu stanowi wykorzystanie pojęcia tzw. superefektywności.

Sama nazwa pochodzi stąd, że wskaźnik efektywności może przyjmować wartości większe od 1, a model możemy traktować jako uogólnienie klasycznych modeli DEA. Do wyznaczenia superefektywności używa się modeli CCR (tak zorientowanych na nakłady, jak i na efekty). Założenia dla modelu zorientowanego na nakłady sformułowane przez Andersena i Petersena [Andersen, Petersen 1993] brzmią następująco: 1. model CCR rozszerzamy o warunek, że własny (tj. dla analizowanego obiektu) współczynnik λ jest równy zero oraz 2. współczynnik θ nie musi być mniejszy lub równy 1. Rozpatrujemy daną jednostkę decyzyjną na tle zbioru wszystkich pozostałych jednostek, które traktować należy jako konkurencyjne wobec niej. Optymalną wartość funkcji celu w zorientowanym na nakłady modelu z superefektywnością interpretujemy jako minimalne nakłady konkurentów wymagane do zrealizowania efektów danego obiektu decyzyjnego.

Ocena efektywności uczelni z poszczególnych województw

O doborze zestawu nakładów i efektów w metodzie DEA decydują zarówno czynniki merytoryczne, jak i statystyczne. Jak nadmieniliśmy we wstępie, chcemy ocenić efektywność wykorzystania zasobów ludzkich przez uczelnie funkcjonujące na terenie poszczególnych województw. Obejmuje ona naszym zdaniem umiejętność pozyskiwania nowych studentów zwłaszcza spośród nowych abiturientów oraz to, ile osób, które rozpoczęły studia, faktycznie je kończy. Swoim pracownikom uczelnie zapewniają z kolei programy stypendialne lub w inny sposób motywują ich do zdobywania kolejnych stopni naukowych.

Z punktu widzenia stabilności wyników znaczenie ma relacja liczby jednostek decyzyjnych do liczby nakładów i efektów. Zaleca się [por. Guzik 2009, s. 29], aby zachodziła następująca zależność: $J > \max(P \times R, 3(P + R))$ gdzie J oznacza liczbę DMU, P – liczbę nakładów zaś R – efektów. Przy 16 województwach listę nakładów i efektów należy zatem mocno ograniczyć.

Kolejnym czynnikiem, który wpływa na ustalenie zbioru nakładów i efektów, są związki korelacyjne zachodzące między nimi. W odróżnieniu od na przykład ekonometrii, w metodzie DEA preferujemy niskie korelacje między nakładami a efektami, gdyż wysokie współzależności powodują degenerację rozwiązania optymalnego.

Wszystkie wymienione wyżej powody złożyły się na wybór zmiennych użytych w badaniu. Pierwszym wziętym pod uwagę nakładem jest stosunek liczby studentów 1 roku do liczby absolwentów, którzy uzyskali świadectwo maturalne w danym województwie. Wskaźnik ten opisuje, na ile szkoły wyższe z danego województwa są w stanie wykorzystać podstawowe źródło nowych kandydatów, jakim są lokalni abiturienti. Może on przyjąć wartość wyższą niż 1, jeżeli na studia w danym województwie decydują się osoby z innych województw. Zatem jeśli jest on mniejszy od jedności, to sytuację szkolnictwa wyższego należy uznać za szczególnie niekorzystną, gdyż uczelnie nie tylko nie wykorzystują lokalnych zasobów, ale jeszcze tracą je na rzecz konkurencji z innych części kraju.

Drugim nakładem, który wybraliśmy jest liczba adiunktów, asystentów i starszych wykładowców. To spośród nich wywodzą się osoby ubiegające się o stopnie naukowe doktora i doktora habilitowanego. Właśnie tę grupę uważamy za podlegającą najsilniejszej presji związanej z awansem do kolejnych etapów kariery ze względu na obowiązujące na uczelniach procedury, wręcz zmuszające tych ludzi do starania się o następne stopnie naukowe. Ponieważ dysponowaliśmy jedynie globalną liczbą osób w skali całego kraju, do obliczeń wykorzystaliśmy ogólną liczbę adiunktów itd. ważoną liczbą szkół wyższych funkcjonujących na terenie danego województwa.

Pierwszym wybranym przez nas efektem jest liczba absolwentów uczelni działających w województwie w stosunku do liczby studentów na roku drugim i wyższym. Wyklucziliśmy studentów pierwszego roku, gdyż (zwłaszcza na studiach niestacjonarnych) występuje wśród nich najwyższy odsetek osób rezygnujących ze studiów. Studenci, którzy rozpoczęli kolejny rok akademicki, są bardziej zdeterminowani do ukończenia całego cyklu studiów.

Im wyższa wartość tego wskaźnika, tym większy odsetek studentów dotrzymał do końca studiów i obronił pracę licencjacką lub magisterską z sukcesem. Uczelnie o wyższych poziomach wskaźnika są dla kandydatów bardziej atrakcyjne, gdyż dają większą szansę na uzyskanie upragnionego dyplomu.

Ostatnią zmienną i drugim efektem jest liczba nadanych stopni doktora i doktora habilitowanego. Pierwszy z nich stanowi zwieńczenie początkowego etapu kariery naukowej, zaś drugi dowodzi, że pracownik nie zaniedbywał swojego rozwoju, także w dalszych latach. Oczywiście im liczba nadanych stopni większa, tym uczelnia prezentuje wyższy poziom.

Wszystkie obliczenia zostały wykonane na podstawie oficjalnych danych opublikowanych przez Główny Urząd Statystyczny w 2013 roku w *Roczniku Statystycznym Województw* oraz w roczniku *Szkoły wyższe i ich finanse w 2012 r.* Sięgają one końca 2012 roku i w chwili pisania artykułu stanowią najnowsze dostępne dane.

W tabeli 1. znalazły się wartości wskaźników efektywności otrzymanych po optymalizacji zorientowanych na nakłady modeli CCR (e_{crs}), BCC (e_{vrs}) oraz NIRS (e_{nirs}) wraz z miernikami określającymi rodzaj efektów skali.

Zakładając stałe efekty skali, efektywnych okazało się 6 województw: lubelskie, lubuskie, małopolskie, mazowieckie, opolskie i warmińsko-mazurskie. W optymalny sposób pozyskują studentów pierwszego roku spośród bieżących maturzystów (także z innych województw) oraz charakteryzują się najlepszym wykorzystaniem posiadanej liczby adiunktów, asystentów i starszych wykładowców. Na uwagę zasługuje województwo śląskie, które znalazło się bardzo blisko granicy efektywności. Najslabiej pod tym względem wypadają województwa: dolnośląskie, zachodniopomorskie i pomorskie. Na przykład uczelnie w województwie dolnośląskim powinny zużywać średnio 41,41% mniej nakładów, aby osiągać dotychczasowe efekty.

Tabela 1. Współczynniki efektywności wraz z efektami skali

Lp.	Województwo	e_{crs}	e_{vrs}	e_{nirs}	e_{s_vrs}	e_{s_nirs}
1	Dolnośląskie	0,5895	0,5959	0,5895	0,9893	1
2	Kujawsko-pomorskie	0,7203	0,7341	0,7203	0,9812	1
3	Lubelskie	1	1	1	1	1
4	Lubuskie	1	1	1	1	1
5	Łódzkie	0,7512	0,7778	0,7512	0,9658	1
6	Małopolskie	1	1	1	1	1
7	Mazowieckie	1	1	1	1	1
8	Opolskie	1	1	1	1	1
9	Podkarpackie	0,8808	0,9195	0,8808	0,9579	1
10	Podlaskie	0,7867	0,787	0,787	0,9996	0,9996
11	Pomorskie	0,6365	0,6745	0,6365	0,9437	1
12	Śląskie	0,9938	1	1	0,9938	0,9938
13	Świętokrzyskie	0,9549	1	1	0,9549	0,9549
14	Warmińsko-mazurskie	1	1	1	1	1
15	Wielkopolskie	0,893	0,896	0,893	0,9967	1
16	Zachodniopomorskie	0,633	0,7017	0,633	0,9021	1

Źródło: obliczenia własne.

Optymalizacja przy założeniu zmiennych efektów skali poszerzyła listę efektywnych DMU o województwa śląskie i świętokrzyskie (już wcześniej dość bliskie granicy efektywności). Najmniej efektywne są w tym wypadku te

same trzy województwa co poprzednio. Analizując wartości e_s_urs stwierdzamy, że dziesięć województw nie jest efektywnych względem skali zaangażowanych nakładów. Wykorzystując wskaźniki z modelu NIRS i obliczając współczynniki e_s_nirs zauważamy, że trzy województwa: podlaskie, śląskie i świętokrzyskie odznaczają się malejącymi efektami skali, przy czym dwa pierwsze z wymienionych mają wartości minimalnie poniżej 1. O pozostałych spośród nieefektywnych województw możemy powiedzieć, że szkoły wyższe działające na ich terenie cechują rosnące efekty skali.

Przyjmijmy teraz podział terytorium Polski, stosowany w GUS, który wyróżnia sześć następujących regionów (w nawiasach podajemy województwa składające się na dany region):

1. centralny (łódzkie, mazowieckie);
2. południowy (małopolskie, śląskie);
3. wschodni (lubelskie, podkarpackie, podlaskie, świętokrzyskie);
4. północno-zachodni (lubuskie, wielkopolskie, zachodniopomorskie);
5. południowo-zachodni (dolnośląskie, opolskie);
6. północny (kujawsko-pomorskie, pomorskie, warmińsko-mazurskie).

Interesująco wygląda porównanie wyżej wymienionego podziału ze wskaźnikami efektywności z tabeli 1. Okazuje się bowiem, że w każdym z regionów znajduje się co najmniej jedno województwo efektywne, a jeśli przyjąć model CCR, jest to dokładnie jedno województwo. Każdy region ma zatem własny dominujący ośrodek akademicki, choć nie oznacza to, że w pozostałych województwach uczelnie nie mają racji bytu. Można z tego wysnuć wniosek, że to tam właśnie kierują się najchętniej kandydaci na studia, zaś umiejętności kadry naukowo-dydaktycznej są najlepiej wykorzystane.

Jedną z korzyści obliczenia wskaźników efektywności metodą DEA jest możliwość ustalenia formuł benchmarkingowych dla nieefektywnych jednostek. Pozwalają one określić, jakie wielkości nakładów powinien zużyć obiekt nieefektywny, gdyby stosował optymalną technologię wzorowaną na technologiach wybranych obiektów efektywnych. Zatem jesteśmy w stanie wskazać dla województw nieefektywnych takie województwa efektywne, na których należy się wzorować, aby poprawić efektywność wykorzystania zasobów ludzkich.

W tabeli 2. zawarliśmy dwie informacje. Wartości wskaźnika superefektywności z modelu CCR zorientowanego na nakłady (kolumna se_crs), o którym będzie mowa oraz formuły benchmarkingowe dla województw nieefektywnych w zwykłym modelu CCR. Pierwsza liczba to numer województwa składającego się na wzorzec, zaś druga to wartość parametru λ z modelu (2)-(5), określająca jakie wielkości nakładów powinien zużyć nieefektywny obiekt, gdyby stosował optymalną technologię wzorowaną na technologiach obiektów wzorcowych. Dla województw efektywnych podajemy, ile razy każde z nich wzięło udział w tworzeniu benchmarków.

Tabela 2. Wyniki modelu z superefektywnością oraz formuły benchmarkingowe

Lp.	Województwo	se_crs	Benchmarki (λ_{ij})
1	Dolnośląskie	0,5895	3 (0,57) 6 (0,35)
2	Kujawsko-pomorskie	0,7203	3 (0,43) 4 (0,52) 7 (0,03)
3	Lubelskie	1,1008	8
4	Lubuskie	1,1815	8
5	Łódzkie	0,7512	3 (0,88) 4 (0,01) 7 (0,06)
6	Małopolskie	1,2681	2
7	Mazowieckie	1,2518	9
8	Opolskie	1,3471	0
9	Podkarpackie	0,8808	4 (0,92) 7 (0,03)
10	Podlaskie	0,7867	3 (0,04) 4 (0,90) 7 (0,06)
11	Pomorskie	0,6365	3 (0,76) 4 (0,12) 7 (0,03)
12	Śląskie	0,9938	3 (0,12) 4 (0,56) 7 (0,36)
13	Świętokrzyskie	0,9549	4 (1,14) 7 (0,01)
14	Warmińsko-mazurskie	1,0623	0
15	Wielkopolskie	0,893	3 (0,58) 6 (0,25) 7 (0,16)
16	Zachodniopomorskie	0,633	3 (0,37) 4 (0,49) 7 (0,02)

Źródło: obliczenia własne.

Przykładowo ogólna formuła optymalnej technologii zorientowanej na województwo dolnośląskie składa się z 57% technologii stosowanej w województwie lubelskim oraz 35% technologii stosowanej w województwie małopolskim. Podstawiając nakłady i efekty wzorcowych jednostek decyzyjnych, otrzymamy nowe wartości technologii optymalnej dla jednostki nieefektywnej. Obliczyliśmy te wielkości, a następnie podzieliliśmy je przez wielkości empiryczne. Udziały te znalazły się w tabeli 3. Wynika z niej, że szkoły wyższe z województw lubelskiego i małopolskiego zdołałyby osiągnąć efekty województwa dolnośląskiego wykorzystując do tego 57,3% stosunku liczby studentów 1 roku do liczby absolwentów, którzy otrzymali świadectwo maturalne oraz 58,9% liczby adiunktów, asystentów i starszych wykładowców pochodzących z województwa dolnośląskiego. To największa redukcja nakładów spośród wszystkich województw.

Warto jeszcze w tabeli 3. zwrócić uwagę na województwo śląskie. W jego wypadku województwa wzorcowe (lubelskie, lubuskie i mazowieckie) tylko w minimalnym stopniu byłyby w stanie zredukować posiadane nakłady w celu osiągnięcia dotychczasowych efektów. Dla reszty województw nakłady składające się na nowe optymalne technologie byłyby mniejsze od około 20 do 35%.

Tabela 3. Udział nakładów z technologii optymalnej w nakładach empirycznych

Lp.	Województwo	Studenci 1 roku/ liczba absol.	Liczba adiunktów, asystentów i starszych wykł.
1	Dolnośląskie	57,3%	58,9%
2	Kujawsko-pomorskie	72,3%	71,7%
3	Łódzkie	75,7%	76,6%
4	Podkarpackie	87,3%	70,1%
5	Podlaskie	78,5%	79,0%
6	Pomorskie	63,4%	63,5%
7	Śląskie	99,2%	98,8%
8	Świętokrzyskie	95,0%	67,8%
9	Wielkopolskie	73,7%	74,2%
10	Zachodniopomorskie	63,7%	63,4%

Źródło: obliczenia własne.

Wróćmy teraz do kwestii superefektywności z tabeli 2. Wskaźnik efektywności dobrze nadaje się do porządkowania jednostek decyzyjnych pod warunkiem, że nie pojawia się nadmiar liderów rankingu. Tradycyjne modele CCR czy BCC nie określają różnic między obiektami efektywnymi. Do tego celu nadaje się wskaźnik superefektywności.

W tabeli 2. obserwujemy, że województwa nieefektywne zachowały wartości wskaźnika z tabeli 1. Różnice pojawiły się w przypadku sześciu województw, dla których równał się on dotychczas 1. Dysponując wskaźnikami superefektywności potrafimy sporządzić jednoznaczny ranking obiektów. W naszym wypadku najwyższa wartość wystąpiła dla województwa opolskiego przed małopolskim i mazowieckim.

Wartość 1,3471 dla województwa opolskiego oznacza, że uczelnie z 15 pozostałych (konkurencyjnych) województw w ramach wspólnej technologii musiałyby ponieść nakłady o 34,71% większe od tych, jakie faktycznie poniosły uczelnie z województwa opolskiego. Jednak jego przewaga nad dwoma następnymi województwami nie jest zbyt duża. Efektywność województwa małopolskiego stanowi 94,14% efektywności województwa opolskiego, zaś w przypadku województwa mazowieckiego jest to około 93%.

Z kolei konkurenci najsłabszego spośród województw efektywnych – województwa warmińsko-mazurskiego potrzebowaliby ponieść nakłady o 6,23% większe od tych, jakie empirycznie zastosowały szkoły wyższe z tego województwa. Znamiennym jest, że trzy województwa o najwyższym wskaźniku se_crs należą do trzech różnych regionów, co pokrywa się z wnioskami, które wyciągnęliśmy przy okazji analizy wskaźników efektywności z modelu CCR bez superefektywności.

Podsumowanie

We wstępie stwierdziliśmy, że chcemy przekonać się, czy uczelnie z pewnych regionów Polski zarządzają zasobami ludzkimi (studentami i kadrami naukowo-dydaktyczną) w sposób bardziej efektywny niż uczelnie z pozostałych części kraju. Metoda DEA dokonała oczywiście podziału na województwa efektywne i nieefektywne, ale rzut oka na mapę jasno daje do zrozumienia, że nie mamy do czynienia z koncentracją jednostek efektywnych w jednej części kraju. Jedynie województwo dolnośląskie odstawało mocniej niż reszta pod względem braku efektywności wykorzystania nakładów.

Można więc na tej podstawie wysnuć wniosek, że nie ma powodu mówić o podziale na Polskę A i B. Przynajmniej z punktu widzenia sprawności zarządzania studentami i pracownikami naukowymi przez uczelnie wyższe. Wynika również z tego, że szkolnictwo wyższe dobrze wykorzystało unijne i rządowe programy wyrównujące różnice regionalne. Spojrzenie z perspektywy regionów (wg podziału dokonanego przez GUS) pokazuje, że żaden z nich nie ma przewagi nad pozostałymi.

Zauważyliśmy także, że w każdym z sześciu regionów występuje jedno, liderujące pod względem efektywności województwo. Jest to zjawisko warte bliższego przyjrzenia się i zbadania jego przyczyn oraz konsekwencji dla systemu szkolnictwa wyższego w Polsce.

Podstawowym problemem metody DEA nie jest żmudność obliczeń, której można uniknąć korzystając ze wsparcia komputerów. Kłopot sprawia subiektywizm uzyskiwanych wyników. Wybór innego zbioru nakładów i efektów przy tym samym zestawie jednostek decyzyjnych zwykle prowadzi do innych rezultatów. Tym niemniej dzięki metodzie DEA potrafimy dojść do interesujących wniosków, które przyczyniają się do dalszych dyskusji i badań.

Bibliografia

- Andersen P., Petersen N. C. (1993), *A procedure for ranking efficient units in Data Envelopment Analysis*, "Management Science", 39 (10).
- Banker R., Charnes A., Cooper W. W. (1984), *Some Models for Estimating Technical and Scale Efficiencies in Data Envelopment Analysis*, "Management Science", 30, ss. 1078–1092.
- Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. (1978), *Measuring the efficiency of decision making units*, "European Journal of Operational Research", 2, ss. 429–444.
- Guzik B. (2009), *Podstawowe modele DEA w badaniu efektywności gospodarczej i społecznej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Kucharski A. (2009). *Badanie efektywności wybranych funduszy inwestycyjnych w przededniu kryzysu* [w:] P. Karpuś, J. Węclawski (red.), *Rynek finansowy w erze zawirowań*, Wyd. UMCS, Lublin, ss. 153–162.
- Kudła J., Gadowska D. (2005). *Wpływ jakości usług na efektywność oddziałów bankowych*, „Bank i Kredyt”, 1, ss. 47–66.
- Kuźmich K. (2013), *Korzyści i ograniczenia benchmarkingu w uczelniach*, „Economics and Management”, 4, ss. 21–33.
- Łyszczarz K., Sanderacka I. (2013), *Uczelnie w świetle reformy szkolnictwa wyższego. Wybrane aspekty*, „Economics and Management”, 1, ss. 30–38.
- Mielnik M., Ławryniewicz M. (2002), *Badanie efektywności technicznej banków komercyjnych w Polsce metodą DEA*, „Bank i Kredyt”, 5, ss. 52–64.
- Ziejewski T. (2013), *Wybrane aspekty szkolnictwa wyższego (w kierunku jakości kształcenia)*, „Journal of Agribusiness and Rural Development”, 2(28) 2013, ss. 271–280.

Halina Sobocka-Szczapa

Społeczna Akademia Nauk

Samorząd terytorialny we wspieraniu przedsiębiorczości lokalnej

Local government in supporting local entrepreneurship

Abstract: Entrepreneurship is a key method of operation of modern economies, contributing to a high rate of economic growth, raising the level of competitiveness and limit adverse events occurring in them. Development of entrepreneurship is therefore an important element of the policy pursued by municipal and county government. Awareness of the role of entrepreneurship in shaping the improvement of the socio - economic impact on a substantial intensification of activities involving the search for methods and tools to stimulate entrepreneurship in these areas. It should be noted, however, that efforts in this regard should be comprehensive. The effectiveness of action taken is in fact dependent on generated at the local level model/standard enterprise development program, which should play an important role to identify determinants of both endogenous and external, affecting the scale of the activities of an enterprising.

The aim of the present study is to show the actions taken by the local government, designed to promote entrepreneurship in its various manifestations, primarily for use in this field instruments. In this analysis, an attempt was made to verify the hypothesis about the need for such action, and the large diversity of instruments in practice.

Key-words: entrepreneurship, instruments, local government, conditions, competitiveness.

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość stanowi kluczowy sposób działania współczesnych gospodarek, przyczyniając się do wysokiego tempa rozwoju gospodarczego,

podnoszenia poziomu konkurencyjności oraz ograniczania niekorzystnych zjawisk w nich występujących (m.in. zmniejszania dysproporcji na rynku pracy). Według A. Isachseny i C. Hamiltona, „przedsiębiorczość jest ekonomicznym *pulsem* społeczeństwa, który odmierza rytm i sposób zaspokajania potrzeb” [Koch 1997]. Wynikiem działań o charakterze przedsiębiorczym jest to, że podejmowane decyzje ekonomiczne mogą być koordynowane zgodnie z najlepiej pojętym interesem uczestników rynku, co oznacza, że w ten sposób działania te stanowią podstawę i warunek innowacyjnego rozwoju gospodarki, podnoszenia życia społeczeństwa oraz indywidualnej zamożności, zapewniając wzrost dochodów ludności, zwłaszcza ludzi przedsiębiorczych [Koch 1997, Piasecki 2001, ss. 77–79].

Znaczenie przedsiębiorczości dla procesów rozwoju gospodarczego sprawia, że problematyka ta zajmuje ważne miejsce w Strategii Europa 2020, a także dokumentach z niej wynikających. Rozwój przedsiębiorczości stanowi w związku z tym ważny element polityki realizowanej przez gminne i powiatowe władze samorządowe¹. Świadomość roli przedsiębiorczości w kształtowaniu poprawy sytuacji społeczno-gospodarczej wpływa w sposób istotny na intensyfikację działań, polegających na poszukiwaniu metod i narzędzi stymulowania przedsiębiorczości na tych obszarach. Jest ona również elementem opracowywanych strategii rozwoju lokalnego [Sztot-Gabrys 2013, s. 156]. Należałoby jednak podkreślić, że wysiłki podejmowane w tym zakresie powinny mieć charakter kompleksowy, opierający się na współpracy wszystkich partnerów społecznych, a opracowywane programy – powinny wykorzystywać potencjał i koordynować działania takich podmiotów. Skuteczność podejmowanych działań jest bowiem uzależniona od wypracowanego na szczeblu lokalnym modelu/standardu programowania rozwoju przedsiębiorczości, w którym ważną rolę powinna odgrywać identyfikacja uwarunkowań zarówno endogenicznych, jak i zewnętrznych (cechy krajowego systemu społeczno-gospodarczego), wpływających na skalę działań o charakterze przedsiębiorczym.

Celem prezentowanego opracowania jest ukazanie działań podejmowanych przez samorząd terytorialny, mających za zadanie wspierać przedsiębiorczość w różnych jej przejawach, głównie pod kątem wykorzystywanych w tym zakresie instrumentów. W przeprowadzonej analizie dokonano próby zweryfikowania hipotezy o konieczności podejmowania takich działań i dużej różnorodności stosowanych w praktyce instrumentów. Przeprowadzona analiza powinna doprowadzić do sformułowania rekomendacji co do sposobu stymulowania rozwoju przedsiębiorczości na szczeblu lokalnym.

Na początek przyjrzymy się różnym definicjom przedsiębiorczości.

1. Znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym kraju oraz rozwoju regionalnym i lokalnym jest wskazywane w pracach wielu autorów [Sztot-Gabrys 2008, ss. 34–43, Sawicka 2000, s. 25].

Pojęcie przedsiębiorczości

Termin „przedsiębiorczość” po raz pierwszy pojawił się na przełomie XVIII i XIX wieku, to znaczy wówczas, kiedy pojawiły się nowe formy gospodarowania, zarządzania, będące wynikiem rewolucji przemysłowej, jak również ekonomizacji życia społecznego. Zajmowali się tym problemem m.in. A. Smith, J.B. Say oraz J. Schumpeter, których uważa się za twórców tego pojęcia [Potocki (red.) 2000, ss. 19–20]. Współcześnie przedsiębiorczość definiowana jest przez wielu ekonomistów, zajmujących się problematyką zarządzania. Przytoczmy tylko niektóre z definicji [Potocki 2000, ss. 20–21]. M. Crozier uważa, iż działania przedsiębiorcze wiążą się ze sztuką przeprowadzania dobrych kalkulacji, które zmniejszają ryzyko w podjętej działalności gospodarczej. Według P. F. Druckera przedsiębiorczość polega na współzależności działań przedsiębiorczych i innowacyjnych, prowadzących do sukcesu. Zmiany, wprowadzane krok po kroku, nie zawsze muszą być planowane, ale powinny koncentrować się na danej okazji czy określonej potrzebie. R.M. Kanter przez przedsiębiorcze zarządzanie rozumie elastyczną strukturę organizacyjną, zdolną minimalizować koszty dzięki redukcji poziomów zarządzania. Natomiast B. Wawrzyniak łączy przedsiębiorcze zarządzanie z aktywnym reagowaniem na procesy globalizacji, wymagając od menedżerów opanowania nowych kwalifikacji i umiejętności.

Najczęściej występującą w literaturze przedmiotu definicją przedsiębiorczości jest jednak uznanie jej za cechę działania, zmierzającego do zapewnienia racjonalnej i efektywnej koordynacji zasobów gospodarczych firmy. Natomiast w praktyce przedsiębiorczość rozumiana jest jako forma pracy lub jako czwarty – obok pracy, ziemi i kapitału – zasób/czynnik wykorzystywany w produkcji [Milewski, Kwiatkowski 2005, s. 6]. Takie podejście ma uzasadnienie w traktowaniu przedsiębiorczości jako procesu, w którym tworzy się, buduje coś nowego, na przykład nowe przedsiębiorstwo. Ten wymiar przedsiębiorczości podkreśla umiejętność wykorzystania pomysłów oraz ograniczania ryzyka w celu generowania korzyści na rynku [Janowski 1998]. Jest on także często określany mianem wymiaru ekonomicznego, w którym tworzone są bardziej efektywne formy organizacyjne, wprowadzane są nowe czynniki produkcji, zdobywane są nowe rynki zbytu oraz wprowadzane są nowe wyroby [Kortan 1997, ss. 77–78].

Drugi wymiar przedsiębiorczości – to zespół cech, opisujących szczególnie sposób postępowania człowieka, którego wyróżnikami są: dynamizm, aktywność, skłonność do podejmowania ryzyka, umiejętność przystosowywania się do zmieniających się warunków, postrzeganie szans i ich wykorzystywanie oraz innowacyjność i motoryka [Janowski 1998]. Podkreślić

również należy to, że przedsiębiorczość jest indywidualną cechą ludzkiej osobowości, wyróżniającą się inteligencją, innowacyjnością, umiejętnością dostrzegania uwarunkowań i związków zachodzących między zjawiskami gospodarczymi, jak również zdolnością do organizowania działalności handlowej, przemysłowej i usługowej, zapewniającej przewagę dochodów nad kosztami ich uzyskania [por: Sułkowski 2001]. Rozumiana w ten sposób przedsiębiorczość jest postępowaniem innowacyjnym, polegającym na poszukiwaniu odmienności w porównaniu z tym, co robią inni, znajdowaniu bardziej skutecznych sposobów działania na rynku, dających wyższą użyteczność produktów i usług oraz większą efektywność gospodarowania. Jest ona zatem z natury działalnością konkurencyjną, w stosunku do postępowania innych przedsiębiorstw [Fabiańska 1986].

W szczególnym przypadku ten ostatni właśnie wymiar przedsiębiorczości warunkuje bycie dobrym przedsiębiorcą, który osiąga sukcesy w kierowaniu podmiotem gospodarczym [Marek (red.) 1998, s. 28]. Przedsiębiorca taki musi bowiem charakteryzować się przede wszystkim umiejętnością dostrzegania potrzeb i doskonalenia pomysłów, zdolnością do wykorzystywania nadarżających się okazji oraz gotowością do podejmowania ryzyka.

Należałoby również zaznaczyć, że postępowanie przedsiębiorcze, zwłaszcza w drugim wymiarze, może być realizowane nie tylko w podmiotach gospodarczych. Miejscami występowania przedsiębiorczości mogą być również gospodarstwa domowe, instytucje administracyjne i cały rynek, a więc sfera codziennych kontaktów tych, którzy kupują, z tymi, którzy wytwarzają i sprzedają. Taka interpretacja usytuowania działań przedsiębiorczych wskazuje również na to, że mogą one dotyczyć rynku pracy i kształtowania takich postaw, zarówno wśród przedstawicieli strony podażowej, jak i popytowej tego rynku. Zatem postawy przedsiębiorcze – to z jednej strony możliwość i skłonność do tworzenia miejsc pracy (zakładanie małych i średnich przedsiębiorstw), zaś z drugiej – to aktywne poszukiwanie zatrudnienia/samozatrudnienia oraz dostosowywanie kwalifikacji i umiejętności do oferowanych przez pracodawców miejsc pracy. Tego rodzaju podejście do przedsiębiorczości stanowi równocześnie najważniejszy obszar działania samorządów terytorialnych. Sposoby wspierania tworzenia miejsc pracy, jak również wielkość środków finansowych, przeznaczanych na politykę rynku pracy, a zwłaszcza organizację akcji edukacyjnej, są zatem głównymi determinantami rozwoju przedsiębiorczości na takich obszarach.

Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w wymiarze lokalnym

Niepodważalne znaczenie przedsiębiorczości, rozumianej przede wszystkim jako skala i intensywność działania sektora MSP, wynika z tego, że podmioty gospodarcze tego sektora pełnią szereg istotnych funkcji w rozwoju lokalnym. Zalicza się do nich przede wszystkim funkcje [Rudziński 2006, s. 136]:

- społeczną, związaną z tworzeniem nowych miejsc pracy i podnoszeniem standardu życia miejscowej ludności,
- dochodową, dla osób zatrudnionych w tych przedsiębiorstwach,
- popytową, związaną z zapotrzebowaniem na miejscowe surowce i usługi,
- podażową, wynikającą z gotowości do sprzedaży wytworzonej oferty rynkowej.

Uwarunkowania, związane z możliwością realizacji tych funkcji mają zarówno charakter egzogeniczny/systemowy, jak i endogeniczny, związany z lokalnymi uwarunkowaniami rozwoju biznesu (działania samorządów terytorialnych i instytucji otoczenia biznesu). Pierwsze czynniki, warunkujące rozwój przedsiębiorczości lokalnej, mają swoje źródło w ogólnych ramach krajowego systemu społeczno-gospodarczego (m.in. stopa opodatkowania podatkiem dochodowym, wysokość składek na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, płaca minimalna, koszt kredytów bankowych). Natomiast druga grupa czynników jest głównie pochodną zasobów lokalnych, sposobu zagospodarowania i stopnia rozwinięcia infrastruktury technicznej i społecznej, jakości kapitału ludzkiego i społecznego oraz czynników kulturowych. Dlatego też działania promujące rozwój przedsiębiorczości w wymiarze lokalnym powinny być rozpatrywane w kontekście zbioru pięciu zintegrowanych płaszczyzn, wpływających na rozwój lokalny, mający charakter zrównoważony (ekorozwój). Zaliczyć do nich można płaszczyzny [Strużycki (red.) 2006, s. 36]: społeczną, przestrzenną, kulturową, gospodarczą i ekologiczną. Powinny one zawierać działania umożliwiające poprawę warunków i zakresu świadczenia usług sfery społecznej (edukacja, opieka zdrowotna, bezpieczeństwo i porządek publiczny, sport i rekreacja, kultura i sztuka), racjonalne rozmieszczenie ludności i rodzajów działalności gospodarczej, zachowanie kultury materialnej, tradycji historycznych, tożsamości lokalnej i rewitalizacji zdegradowanej substancji zabytkowej, jak również ilościowy, jakościowy i strukturalny rozwój podmiotów gospodarczych oraz ochronę walorów ekologicznych obszaru i przeciwdziałanie zanieczyszczeniu środowiska naturalne-

go. Realizowana w ten sposób polityka rozwoju lokalnego powinna wpływać głównie na rozbudowę infrastruktury, czyli systemu urządzeń i instytucji, stanowiącego podstawę właściwego funkcjonowania i rozwoju gospodarki oraz kształtowania warunków życia ludności na danym obszarze [Klimczuk 2005, s. 207], a tym samym podwyższać jego konkurencyjność², kształtowaną przez potencjał endogeniczny. Ważną rolę odgrywa w tym przypadku współpraca wielu środowisk, osób oraz instytucji tworzących wspólnie ogólne warunki gospodarowania na danym terenie [Flisiak, Opałka 2005, s. 38]. Przewaga konkurencyjna stanowi w związku z tym także uwarunkowanie rozwoju przedsiębiorczości w wymiarze lokalnym.

Wskazane kierunki działań samorządów terytorialnych, umożliwiające rozwój przedsiębiorczości, wymagają stosowania szeregu instrumentów. Przyjrzyjmy się zatem najważniejszym spośród nich.

Instrumenty rozwoju przedsiębiorczości

Do zasadniczych instrumentów, którymi mogą posługiwać się samorządy lokalne w procesie stymulowania przedsiębiorczości należą [Strużycki (red.) 2006, s. 87, Dziemianowicz i inni 2000]:

- plany i programy zadań publicznych o charakterze przestrzennym, finansowym i gospodarczym,
- instrumenty reglamentacyjne, polegające na ustanawianiu nakazów i zakazów, zezwoleń i wydawania decyzji,
- zarządzanie mieniem, czyli udostępnianie gruntów i obiektów komunalnych oraz pomnażanie mienia,
- instrumenty bodźcowo-ekonomiczne, czyli różnicowanie wysokości podatków i opłat, ustalanie cen za udostępniane mienie i świadczone usługi użyteczności publicznej,
- instrumenty instytucjonalne, polegające na powoływaniu jednostek organizacyjnych realizujących cele związane z rozwojem gospodarki lokalnej,
- instrumenty polityki społecznej, w tym działalność promocyjna.

Generalnie instrumenty wspierające rozwój przedsiębiorczości można podzielić na kilka kategorii, a mianowicie dochodowe, wydatkowe oraz pozyskiwanie zewnętrznych środków finansowych [Dziemianowicz i inni 2000].

Wśród **instrumentów dochodowych** najważniejsze znaczenie mają wszelkiego rodzaju zwolnienia i ulgi podatkowe, jak również obniżenia sta-

2. Konkurencyjność obszaru, stanowiąca czynnik rozwoju przedsiębiorczości w wymiarze lokalnym, powinna być ujmowana w dwojakim znaczeniu: atrakcyjności obszaru dla zamieszkania i inwestowania oraz posiadaniu przewagi konkurencyjnej w dowolnie wybranej dziedzinie życia gospodarczego [Wyszkowska 2005, ss. 105–106].

wek maksymalnych w podatkach lokalnych. Należy jednak podkreślić, że stosowanie ulg powinno być zawsze poddawane rzetelnej analizie z punktu widzenia opłacalności dla budżetu, a także charakteryzować się przejrzystością, ponieważ właśnie przejrzystość rozwiązań fiskalnych jest najważniejsza z punktu widzenia przedsiębiorców.

Do grupy **instrumentów wydatkowych** należą przede wszystkim inwestycje. Prawidłowo ukierunkowane wydatki inwestycyjne wpływają bowiem na podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru. W kontekście wspierania przedsiębiorczości najważniejsze znaczenie mają:

- po pierwsze – inwestycje infrastrukturalne, które przyczyniają się do polepszenia warunków życia i prowadzenia działalności gospodarczej,
- po drugie – inwestycje bezpośrednie, mogące oddziaływać na rynek pracy,
- po trzecie – inwestycje realizowane wspólnie z przedsiębiorcami lokalnymi i innymi samorządami terytorialnymi, skutkujące nie tylko wymiernymi efektami ekonomicznymi, ale także pojawieniem się korzystnego klimatu dla przedsiębiorczości.

Wysoka dynamika nakładów inwestycyjnych realizowanych przez samorządy terytorialne może stanowić przedmiot informacji promocyjnej, a tym samym uzupełniać grupę instrumentów wydatkowych o charakterze informacyjno-promocyjnym, wykorzystywanych we wspieraniu rozwoju przedsiębiorczości.

Poza nakładami inwestycyjnymi w ramach instrumentów wydatkowych może występować także wspieranie różnego rodzaju przedsięwzięć i instytucji (agencje rozwoju regionalnego, centra wspierania biznesu, inkubatory przedsiębiorczości, fundusze doręczeniowo-kredytowe)³, służących rozwojowi gospodarczemu, a tym samym rozwojowi przedsiębiorczości.

Opisując instrumenty wydatkowe, należałoby podkreślić, że samorządy terytorialne coraz częściej decydują się na opracowania strategii promocji, uwzględniającej wszystkie bądź większość nakładów na główne instrumenty o tym charakterze. Dążenie to wynika z chęci oszczędności środków i konieczności skoncentrowania wysiłków na konkretnych celach, charakteryzujących się największą skutecznością, jak również wykorzystania możliwości wspólnego promowania kilku obszarów. W dobie globalizacji ważne jest również ukierunkowanie takich działań na stworzenie silnych więzi przedsiębiorców i inwestorów z lokalnym środowiskiem, ponieważ obiektywnym zjawiskiem jest częste przenoszenie produkcji w przestrzeni gospodarczej.

³ Instytucje te zaliczane są do otoczenia biznesu. Zgodnie z teorią E. J. Blakely'ego, tworzą one bazę rozwoju, w tym rozwoju przedsiębiorczości, będącą jednocześnie jednym z czterech filarów rozwoju lokalnego [Blakely 1994, ss. 59–62].

Instrumentem mającym istotne znaczenie dla wspierania przedsiębiorczości we współczesnej gospodarce jest pozyskiwanie **zewnętrznych środków finansowych**. Szczególnie ważne w tej dziedzinie okazuje się korzystanie z funduszy oferowanych przez Unię Europejską oraz organizacje międzynarodowe (granty, subwencje, dotacje, darowizny, pożyczki i kredyty). Często spotykaną formą pomocy jest również pomoc techniczna (doradztwo, ekspertyzy, pomoc szkoleniowa).

Na podkreślenie zasługuje również to, że działanie wymienionych powyżej instrumentów, wspierających rozwój przedsiębiorczości na obszarze działania samorządu terytorialnego, odbywa się w warunkach wyznaczonych przez uregulowania prawne, obowiązujące w danym okresie, przy czym – co ważne – normy te dotyczą nie tylko obowiązujących zasad i form wspierania przedsiębiorczości, ale również zasad funkcjonowania jednostek samorządu terytorialnego i gospodarowania środkami publicznymi. Obowiązujące akty prawne wpływają również na to, że instrumenty determinujące rozwój przedsiębiorczości można również sklasyfikować pod względem prawnym. W klasyfikacji tej występują cztery grupy instrumentów, a mianowicie [Dziemianowicz i inni 2000, s. 22]:

- działania mające na celu tworzenie i rozwój infrastruktury technicznej,
- działania promocyjno-organizacyjne,
- działania umożliwiające tworzenie korzystnych warunków finansowych dla podejmowania i rozszerzania działalności gospodarczej, które nie są kierowane do konkretnych przedsiębiorców,
- działania o charakterze pomocy publicznej.

Jak wynika z powyższego podziału, z prawnego punktu widzenia ważne jest wydzielenie pomocy publicznej jako instrumentu wspierania rozwoju przedsiębiorczości, ponieważ tego rodzaju działania ściśle określają przepisy prawne.

Konkluzje

Rozwój przedsiębiorczości jest podstawowym warunkiem kształtowania konkurencyjności obszarów działania samorządów terytorialnych. Wykorzystywane w tym celu instrumenty mają zróżnicowany charakter, przy czym obserwowaną tendencją jest koncentrowanie się zazwyczaj na tych narzędziach, które okazują się najbardziej skuteczne lub najmniej kosztochłonne. Przeprowadzone rozważania świadczą o tym, że działania samorządów terytorialnych, umożliwiające rozwój przedsiębiorczości, sprowadzają się przede wszystkim do rozwijania infrastruktury, głównie technicznej, wspierania inwestycji przy pomocy instrumentów finansowych oraz wspierania rozwoju środowiska biznesowego (kreowanie innowacyjności, szkolenia i edukacja, rozwój sektora

informacji i usług parków naukowych, kooperacja pomiędzy sferą nauki a sferą przemysłu). Skoncentrowanie się na takich kierunkach stanowi bowiem zachętę dla przedsiębiorców do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej na terenie danej jednostki samorządu terytorialnego, co stanowi ważny element promocji danego terenu [Kosikowski (red.) 2008, s. 85]. Takie samo znaczenie ma troska o kształtowanie warunków sprzyjających, a niekiedy ochraniających prowadzenie działalności gospodarczej przez podmioty prywatne, w celu utrzymania skali dotychczasowej działalności gospodarczej. Podjęcie bowiem i utrzymanie tej działalności na danym terenie jest równoznaczne z impulsem dla rozwoju wszelkiej przedsiębiorczości. Ważne w związku z tym jest także zabieganie o dostęp do środków finansowych, pochodzących z budżetu państwa oraz do środków pozostających w gestii międzynarodowych organizacji finansowych, Unii Europejskiej i innych krajów wysoko rozwiniętych, ponieważ niekiedy ocena skuteczności władz lokalnych dokonywana jest przez pryzmat skuteczności takich działań.

Istotne znaczenie dla rozwoju przedsiębiorczości ma również podejmowanie decyzji o lokalizacji instytucji administracyjnych, finansowych, naukowych. Przyciągnięcie takich instytucji na obszar działania samorządu terytorialnego podnosi bowiem rangę i znaczenie obszaru, co korzystnie wpływa na jego konkurencyjność w porównaniu do terenów otaczających (wzbogacanie struktury gospodarczej, dodatkowe miejsca pracy). Podobne znaczenie ma działalność promocyjna, polegająca na organizowaniu imprez i przedsięwzięć o charakterze handlowym, kulturalnym lub sportowym, zwłaszcza tych, które mają charakter trwałe i wyróżniają się walorami komercyjnymi, marketingowymi i prestiżowymi.

Z uwagi na to, że działania samorządów terytorialnych, umożliwiające rozwój przedsiębiorczości, prowadzone są w określonych warunkach prawnych, na podkreślenie zasługuje pozytywna ocena obowiązujących w tej dziedzinie przepisów [Dziemianowicz i inni 2000, s. 41]. Niezbędne jest jednak traktowanie przedsiębiorczości w zdecydowanie szerszym kontekście, a nie tylko pod kątem przeciwdziałania bezrobociu, co jest najczęściej występującym podejściem w praktyce gospodarczej. Rozwój przedsiębiorczości jest bowiem warunkiem *sine qua non* budowy w Polsce normalnie funkcjonującego rynku. Służyć temu powinno rekomendowane w literaturze przedmiotu opracowywanie w samorządach terytorialnych odrębnych dokumentów (Strategia Zarządzania Zmianą Gospodarczą, Program Rozwoju Przedsiębiorczości). Tradycyjne bowiem narzędzia wsparcia rozwoju przedsiębiorczości (rozbudowa infrastruktury technicznej, polityka podatków lokalnych i opłat), powinny być wyraźnie rozszerzone o programowanie zintegrowanych instrumentów [Szot-Gabrys 2013]. Skuteczniejsze wówczas mogłoby być wsparcie dla rozwoju przedsiębiorczości na szczeblu lokalnym.

Bibliografia

- Blakely E.J. (1994), *Planning Local Economic Development. Theory and Practice*, SAGE Publications, Thousand Oaks, London – New Delhi.
- Dziemianowicz W., Mackiewicz M., Malinowska E., Misiąg W., Tomalak M. (2000), *Wspieranie przedsiębiorczości przez samorząd terytorialny*, Polska Fundacja Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Fabiańska K. (1986), *Planowanie rozwoju przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa.
- Flisiak E., Opalka B. (2005), *Możliwości kształtowania polityki wewnątrzregionalnej a planowanie strategiczne na poziomie lokalnym* [w:] J. Kaja, K. Piech (red.), *Rozwój oraz polityka regionalna i lokalna w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Janowski A. (1998), *Słownik ekonomiczny*, Wydawnictwo Instytutu GSMiE, Kraków.
- Klimczuk M. (2005), *Infrastruktura techniczna jako czynnik rozwoju przedsiębiorstw* [w:] B. Plago (red.), *Czynniki rozwoju regionalnego Polski Północno-Wschodniej*, Wyższa Szkoła Administracji Publicznej, Białystok.
- Koch R. (1997), *Słownik Zarządzania i Finansów. Narzędzia, terminy, techniki od A do Z*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków..
- Kortan J. (red.) (1997), *Podstawy ekonomiki i zarządzania przedsiębiorstwem*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Kosikowski C. (red.) (2008), *Finanse samorządowe 2008*, Wolters Kluwer, Warszawa – Kraków.
- Marek S. (1998), *Podstawy ekonomiki przedsiębiorstw*, Zrzeszenie Studentów Polskich, Szczecin.
- Milewski R., Kwiatkowski E. (red.) (2005), *Podstawy ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Piasecki B. (red.) (2001), *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa – Łódź.
- Potocki A. (red.), *Współczesne tendencje w zarządzaniu – teoria i praktyka*, Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Marketingu w Chrzanowie, Chrzanów 2000.
- Rudziński R. (2006), *Stan sektora małych i średnich przedsiębiorstw na obszarach wiejskich powiatu ciechanowskiego*, [w:] A. M. Rak, (red.), *Przedsiębiorczość w rozwoju obszarów wiejskich*, Wydawnictwo Akademii Podlaskiej, Siedlce.
- Sawicka J. (2000), *Założenie i prowadzenie małego przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa.
- Sułkowski Ł., Sokołowski J. (red.) (2001), *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Absolwent, Łódź.
- Strużycki M. (red.) (2006), *Przedsiębiorczość w procesach rozwoju rynków lokalnych*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa.
- Szlachta J. (1997), *Programowanie rozwoju regionalnego w Unii Europejskiej*, PWN, Warszawa.
- Szot-Gabryś T. (2008), *Znaczenie przedsiębiorczości i innowacji dla rozwoju regionu* [w:] T. Pakaszewska-Reindl, T. Szot-Gabryś (red.), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości i innowacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Umiejętności im. Stanisława Staszica w Kielcach, Kielce.

Szot-Gabryś T. (2013), *Programowanie rozwoju przedsiębiorczości na szczeblu lokalnym*, Zeszyty Naukowe WSEI, seria: Ekonomia nr 6.

Szot-Gabryś T., Pakaszewska-Reindl T. (red.) (2008), *Uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości i innowacji*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Umiejętności im. S. Staszica w Kielcach, Kielce.

Wyszkowska D. (2005), *Polityka regionalna jako instrument podwyższania konkurencyjności polskich regionów* [w:] J. Kaja, K. Piech (red.), *Rozwój oraz polityka regionalna i lokalna w Polsce*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Źródła internetowe

Brzozowski T.T., *Przedsiębiorczość – pojęcie polisemiczne czy niewłaściwie rozumiane? Próba systematyzacji*, p-e.up.krakow.pl/article/download/645/513 (dostęp 13.05.2014).

Paweł Trippner

Społeczna Akademia Nauk

Budżet miasta Garwolin w latach 2010–2013

Assessment of budget management in the city Garwolin during 2010–2013 periods

Abstract: At the time of the introduction of the reforms of the local government in 1990, the municipality started functioning. They are a key element of local government in Poland.

Their task is to conduct local fiscal policy and execution, imposed on them their own and commissioned tasks.

The main purpose of the submitted article is classification of communities' incomes, as sources of fulfillment of their tasks, indicators, used to assess the financial condition of municipalities and the analysis of the structure and dynamics of city Garwolin incomes and level of its income independence and operating surplus.

The study hypothesis was put into the research, according to which in the period 2010–2013 the growth of income and the level of income independence of the city Garwolin have been characterized by a positive trend.

There is an attempt of it's verification by using ratios, presented in the methodological part of the article.

Key-words: municipal budget, local taxes, financial ratio, operating surplus.

1. Wstęp

Obszarem zainteresowania niniejszego opracowania jest rola, zadania oraz ich realizacja przez gminy, które są podstawowym elementem samorządu terytorialnego w Polsce. Realizowanie zadań, jakie są na gminy nałożone przez przepisy prawa odbywa się poprzez konstruowanie oraz wykonywanie budżetów samorządowych.

Celem badawczym artykułu jest próba oceny sytuacji finansowej miasta Garwolin w latach 2010–2013. Wykorzystane do tego zostały podstawowe miary statystyczne, takie jak: wskaźniki struktury oraz indeksy dynamiki w zakresie analizy dochodów budżetowych, a także miary finansowe, takie jak: wskaźnik samodzielności dochodowej oraz nadwyżki operacyjnej, dzięki którym możliwa jest ocena sytuacji finansowej miasta oraz panujących w tym zakresie tendencji.

2. Zasady konstrukcji budżetu jednostek samorządu terytorialnego oraz główne kategorie dochodów

Za datę rzeczywistego reaktywowania samorządu terytorialnego w Polsce przyjmuje się 8 marca 1990 r. Wówczas uchwalono Ustawę o samorządzie terytorialnym oraz Ustawę o zmianie Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej. Ustawa ta likwidowała dotychczasowy system organów jednolitej administracji państwowej, w której monopol partii komunistycznej wykluczał samorząd terytorialny, jako wyraz decentralizacji administracji publicznej na szczeblu gminy. Od tego momentu samorząd terytorialny stał się rzeczywistym podmiotem życia społeczno-gospodarczego i polityki lokalnej [Kosiedowski (red.) 2005, s. 66].

Wprowadzony w 1990 r. ustrój spowodował kapitalne zmiany w systemie finansów publicznych. Wprowadzono pojęcie dochodów własnych gminy, możliwość subwencjonowania ich przez państwo. Z ustawy o samorządzie terytorialnym wynika również, że gmina prowadzi samodzielnie gospodarkę finansową na podstawie budżetu gminy [Słobodzian 2006, s. 56].

Przywrócenie trójstopniowego podziału terytorialnego państwa oraz wprowadzenie samorządu województwa było bardzo długim procesem i wymagało wydania wielu aktów prawnych. W 1998 r. uchwalone zostały ustawy wprowadzające trójstopniowy podział terytorialny państwa:

- Ustawa o samorządzie powiatowym z 5 czerwca 1998 r., Dz. U. 1998 nr 91 poz. 578,
- Ustawa o samorządzie województwa z 5 czerwca 1998 r., Dz. U. 1998 nr 91 poz. 576,
- Ustawa o wprowadzeniu trójstopniowego podziału terytorialnego państwa z 24 lipca 1998 r., Dz. U. 1998 nr 96 poz. 603

Zasadniczymi jednostkami tego podziału (od stycznia 1999 r.) stały się gminy (2489), powiaty (308 ziemskich i 65 grodzkich) oraz województwa (16) [Ofiarski, Mokrzyc, Rutkowski 2008, s. 33].

Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego w Polsce jest regulowana następującymi aktami prawnymi [www.sejm.gov.pl – data dostępu 12.05.2014.]:

- Ustawa Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późniejszymi zmianami,
- Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157 poz. 1240, z późniejszymi zmianami,
- Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. 2003 nr 203 poz. 1966, z późniejszymi zmianami.

Zgodnie z powyższymi aktami prawnymi, budżet gminy jest planem dochodów i wydatków uchwalanym w formie uchwały budżetowej i stanowiącym podstawę gospodarki finansowej gminy. Gmina samodzielnie prowadzi gospodarkę finansową w oparciu o uchwałę budżetową gminy. Budżet gminy jest rocznym planem dochodów i wydatków oraz przychodów i rozchodów tej jednostki.

Jednoosobowy organ wykonawczy powinien przedstawić organowi uchwałodawczemu – do 15 listopada roku poprzedzającego rok budżetowy – projekt budżetu. Informacja o stanie mienia komunalnego oraz objaśnienia do niego powinny być przedstawione wraz z projektem budżetu. Regionalna Izba Obrachunkowa otrzymuje również projekt budżetu w celu zaopiniowania [Strzelecki 2008, s. 254].

W Ustawie o dochodach jednostek samorządu terytorialnego zostały określone zasady dotyczące ustalania i gromadzenia tych dochodów oraz zasady, które mówią o przeznaczeniu subwencji ogólnej, jak i dotacji celowej z budżetu państwa [Jędrzejewski 2007, s. 67].

Subwencje oraz dochody własne mogą być w dowolny sposób wykorzystane biorąc pod uwagę wolę zarządu konkretnej jednostki samorządu terytorialnego. Uwarunkowany charakter mają dotacje oraz subwencje celowe (przedmiotowe, oświatowe i wyrównawcze). Środki finansowe, które otrzymane są jako dotacje, muszą być wykorzystane na właściwy cel [Piotrowska-Marczak 2009, ss. 54–55].

Uchwałę budżetową podejmuje Rada Gminy. Organ wykonawczy (prezydent, burmistrz lub wójt) spełnia istotną rolę w cyklu przygotowań, uchwalania oraz przy dokonywaniu zmian w budżecie.

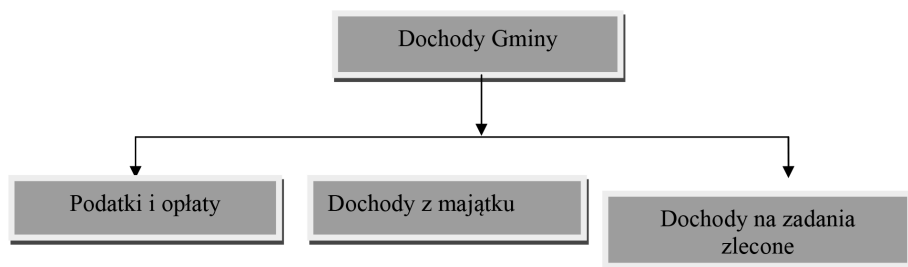
W projekcie budżetu nie można dokonywać zmian, które zwiększą wydatki, a nie będą miały pokrycia w dochodach, które są planowane czy też zwiększyć dochodów bez ustanowienia tych źródeł. Na te zmiany musi być zgoda jednoosobowego organu gminy, gdyż tylko on ma prawo dokonywania tych zmian [Mackiewicz, Malinowska-Maciąg 2007, s. 39].

Zgodnie z zapisami Konstytucji RP dochodami gmin, powiatów i województw są:

- dochody własne,
- subwencje ogólne z budżetu państwa,
- dotacje celowe z budżetu państwa.

Na poniższym rysunku zaprezentowany został graficzny podział dochodów gmin.

Rysunek 1. Podział dochodów gmin



Źródło: A. Borodo, *Samorząd Terytorialny system prawno-finansowy*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2006, ss. 58–59.

Dochody jednostek samorządu terytorialnego można podzielić na [Borodo 2003, ss. 292–293]:

- dochody prywatno-prawne, które osiągane są przez jednostkę samorządu terytorialnego jako właściciela, do którego należy mienie. Będąc właścicielem, gmina może składniki swego majątku wynająć, wydzierżawić czy też oddać w wieczyste użytkowanie bądź wnieść jako udział do spółki. Ma możliwość powołania zakładu, jak i sprzedania odpowiednich składników mienia komunalnego. Na podstawie zawieranych umów cywilnoprawnych czy też czynności prywatno-prawnych, które zostały określone przepisami prawa handlowego lub cywilnego, jednostka uzyskuje dochody.
- dochody publiczno-prawne, które przypadają gminom z mocy ustawy. Otrzymują one z tego źródła opłaty, podatki, subwencje i dotacje.

Do grupy dochodów własnych gminy zalicza się [Brdulak, Kłopotek 2008, ss. 55–58]:

- opłaty, które zostały przyznane gminom jako własne,
- podatki, które zostały przyznane gminom jako dochody własne,
- dochody, które pochodzą z majątku gminy,
- udziały w podatkach, które mają charakter centralny,
- inne dochody, które należą się gminom na podstawie odrębnych przepisów.

Gminy posiadają ograniczoną samodzielność w zakresie kształtowania dochodów własnych. Ich wpływ ogranicza się do [Pietrzak, Polański, Woźniak 2008, ss. 162–163]:

- ustalania wysokości opłat lokalnych i stawek podatkowych,
- udzielania zwolnień bądź ulg,

- tworzenia własnych podatków lokalnych,
- pozyskiwania środków, które mają charakter zwrotny,
- uzyskiwania dochodów z gospodarowania mieniem komunalnym.

Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego wprowadza następującą klasyfikację dochodów podatkowych gmin [Owsiak 2008, ss. 447–448]:

- podatek od nieruchomości,
- podatek rolny,
- podatek leśny,
- podatek od środków transportowych,
- opodatkowanie w formie karty podatkowej,
- podatek od spadków i darowizn,
- podatek od czynności cywilnoprawnych.

Udziały w podatkach dochodowych stanowiących dochód budżetu państwa są powszechnie stosowaną formą dochodów jednostek samorządu terytorialnego, traktowaną jako metoda równoważenia budżetów samorządu terytorialnego. Nie są one zaliczane do dochodów własnych gmin. Ich wysokość w 2014 roku stanowi [www.mf.gov.pl – data dostępu 18.05.2014.]:

- 37,53% wpływów z podatku dochodowego od osób fizycznych, zamieszkałych na terenie gminy,
- 6,71% wpływów z podatku dochodowego od osób prawnych i jednostek organizacyjnych niemających osobowości prawnej, posiadających siedzibę na terenie gminy.

3. Metodologia oceny kondycji finansowej gmin

W literaturze przedmiotu jako podstawowe mierniki efektywności gospodarki budżetowej jednostek samorządu terytorialnego wymienia się wskaźniki finansowe.

Ich konstrukcja jest oparta na danych, pochodzących z budżetów gmin oraz informacji o charakterze demograficznym.

Do oceny efektywności dochodowej i podatkowej w mieście Garwolin, zastosowane zostały następujące miary:

- Indeks dynamiki dochodów podatkowych [Sobczyk 2006, s. 255]:

$$i = \frac{y_1}{y_0} \quad \text{gdzie:}$$

i – indeks dynamiki łańcuchowy,

y_1 – wartość zjawiska w roku badanym,

y_0 – wartość zjawiska w roku poprzednim.

Miernik ten informuje o relacji pomiędzy wartością badanego zjawiska w roku obecnym do roku poprzedniego. Z punktu widzenia polityki budżetowej pożądane jest, aby zmiana poziomu dochodów podatkowych w gminie wykazywała wartość powyżej 100%, gdyż wtedy dochody podatkowe w większym stopniu zasilają jej budżet.

- Wskaźnik struktury dochodów budżetowych [Sobczyk 2006, s. 33]:

$$w_i = \frac{n_i}{N} \times 100 \text{ gdzie:}$$

w_i – udział badanego zjawiska w całości zbiorowości,

n_i – wartość badanego zjawiska,

N – wartość całej zbiorowości.

Wskaźnik ten prezentuje źródła oraz ich znaczenie dla zasilania budżetu jednostki samorządu terytorialnego. Prezentuje on strukturę budżetu z podziałem na dochody własne oraz na zadania zlecone.

- Wskaźnik udziału dochodów podatkowych w ogóle dochodów budżetowych [Zawora 2008, ss. 37–38]:

$$w_{dp} = \frac{DP}{DB} \times 100 \text{ gdzie:}$$

w_{dp} – udział dochodów podatkowych w dochodach budżetu,

DP – kwota dochodów podatkowych jst,

DB – kwota dochodów budżetowych jst.

Miara ta informuje o tym, jaką część ogółu dochodów budżetowych jednostki samorządu terytorialnego stanowią podatki (lokalne oraz udział w podatkach centralnych). Wzrastanie poziomu tego wskaźnika w kolejnych latach oznaczać będzie coraz większe znaczenie dochodów podatkowych w finansach gminy.

- Dochody podatkowe jednostki samorządu terytorialnego na jednego mieszkańca [Zawora 2008, s. 41]:

$$w_{d/m} = \frac{DP}{LM} \times 100 \text{ gdzie:}$$

$w_{d/m}$ – kwota dochodów podatkowych jst. na jednego mieszkańca,

DP – kwota dochodów podatkowych jst,

DB – liczba mieszkańców jst.

Wskaźnik ten informuje o potencjale podatkowym jednostki samorządu terytorialnego w przeliczeniu na jednego jej mieszkańca. Im wyższy poziom tego wskaźnika, tym jest większa zamożność gminy i jej efektywność podatkowa.

Pojęcia efektywności (samodzielności) dochodowej gmin są związane z poziomem dochodów własnych w relacji do całkowitego poziomu dochodów. Im wyższy poziom wskaźnika samodzielności dochodowej, tym większa autonomia gminy w zakresie decydowania o kierunkach wydatków budżetowych.

Wśród autorów można wyróżnić podejście, zgodnie z którym do dochodów własnych gminy wlicza się również udział w podatkach centralnych, co oczywiście podnosi poziom wskaźnika samodzielności. Jednakże większość autorów literatury przedmiotu skłania się do stosowania wskaźnika, który pomniejsza dochody własne o dochody z podatków centralnych [Patrzalek (red.) 2007, s. 175].

Miara ta informuje o samodzielności finansowej badanej jednostki. W oparciu o ten wskaźnik możliwe jest ustalenie niezależności dochodowej gminy od przekazywanych jej środków z budżetu centralnego. Im wyższy poziom tego wskaźnika, tym większe możliwości finansowe i inwestycyjne posiada badana jednostka samorządowa.

- Wskaźnik dochodowej samodzielności jednostki samorządu terytorialnego [Dylewski, Filipiak, Gorzałczyńska-Koczkodaj 2007, ss. 150–151]:

$$w_{ds} = \frac{DW - PC}{DB} \times 100 \text{ gdzie:}$$

w_{ds} – wskaźnik dochodowej samodzielności jst,

DW – kwota dochodów własnych jst,

PC – kwota zwróconych podatków z budżetu państwa,

DB – kwota dochodów budżetowych jst.

W literaturze przedmiotu do jednej z najistotniejszych miar, służących do oceny kondycji finansowej jednostek samorządu terytorialnego, zalicza się poziom nadwyżki lub straty operacyjnej. Stanowi ona różnicę pomiędzy dochodami bieżącymi a wydatkami bieżącymi gminy [Poniatowicz 2005, s. 76].

Występowanie w budżecie gminy nadwyżki operacyjnej oznacza, że jest ona w stanie pokryć swoje bieżące wydatki dochodami bieżącymi, a co więcej jest w stanie przeznaczyć wygospodarowane środki na inwestycje gminne bądź spłatę zobowiązań z lat poprzednich.

Sytuacja odwrotna ma charakter negatywny, gdyż gmina jest zmuszona uzupełniać brakujące dochody bieżące sprzedażą swojego majątku lub zaciąganiem kredytów bądź emisją obligacji komunalnych.

4. Ocena dochodów miasta Garwolin w latach 2010–2013

Część empiryczna opracowania dotyczy oceny efektywności dochodowej w ramach polityki budżetowej, prowadzonej przez władze miasta Garwolin przy wykorzystaniu wskaźników, zaprezentowanych w części metodologicznej. Dane o charakterze demograficznym i finansowym pochodzą z zasobów Biuletynu Informacji Publicznej oraz Rocznika Demograficznego GUS.

Garwolin jest miastem i gminą położoną w województwie mazowieckim, w powiecie garwolińskim [www.garwolin.pl – data dostępu 15.05.2014.].

W mieście ma swoją siedzibę największy producent kosmetyków na świecie, firma AVON, która zatrudnia ponad 3000 pracowników. Do innych znaczących pracodawców należy zaliczyć firmy z branży odzieżowej OCHNIK i CORA, a także Okręgową Spółdzielnię Mleczarską.

W 2007 roku ukończona została budowa obwodnicy miasta, która w sposób zdecydowany poprawiła warunki komunikacyjne w mieście oraz na drodze krajowej nr 17, która łączy Warszawę z Lublinem.

Organami miasta są Rada Miasta i Burmistrz. Mieszkańcy wybierają do Rady Miasta 15 radnych. Organem wykonawczym władz jest Burmistrz Miasta [www.garwolin.pl – data dostępu 15.05.2014.]. Miasto jest siedzibą starostwa powiatu garwolińskiego.

W mieście swoje oddziały mają następujące banki: Bank Spółdzielczy w Garwolinie, PKO BP, BGŻ, Eurobank, Santander Consumer Bank, Credit Agricole, Kredyt Bank [www.nbp.pl – data dostępu 28.05.2014.].

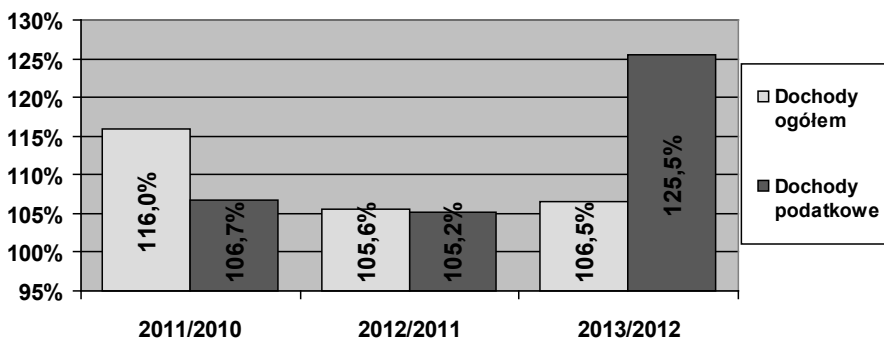
W Garwolinie funkcjonuje również uczelnia wyższa. Miasto jest siedzibą Wydziału zamiejscowego Społecznej Akademii Nauk.

Tabela 1. Wybrane dane finansowe oraz demograficzne miasta Garwolin za okres 2010–2013

Pozycja	2010	2011	2012	2013
Liczba mieszkańców	16 773	17 060	17 147	17 146
Dochody budżetowe	38 897 450	45 118 056	47 324 117	50 388 546
Dochody własne	22 838 172	28 671 429	25 609 547	27 219 071
Dochody podatkowe	5 966 827	6 369 243	6 698 567	8 405 130
Dochody majątkowe	2 481 230	3 172 000	3 089 170	3 202 714
Dochody z podatków centralnych	12 883 887	13 266 496	17 936 201	19 310 550

Źródło: www.umgarwolin.bip.e-zeto.eu – data dostępu 26.05.2014. oraz www.demografia.stat.gov.pl - data dostępu 26.05.2014.

Rysunek 2. Dynamika dochodów oraz dochodów podatkowych w mieście Garwolin w latach 2010–2013



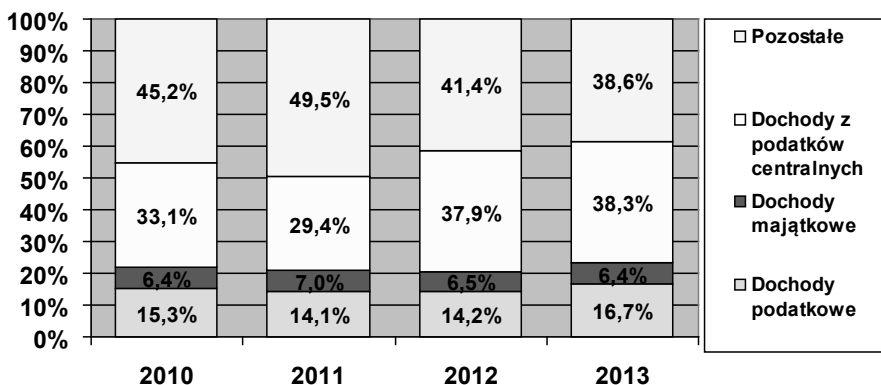
Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 1.

Analizując dane zaprezentowane w tabeli 1. i na rysunku 2., należy zauważyć, że dynamika dochodów miasta w ostatnich dwóch latach kształtowała się na podobnym poziomie, natomiast w 2013 roku nastąpił istotny wzrost dynamiki dochodów podatkowych.

Dochody budżetowe w ciągu ostatnich 3 lat wzrosły o blisko 11,5 mln PLN, w każdym roku wykazując tendencję wzrostową.

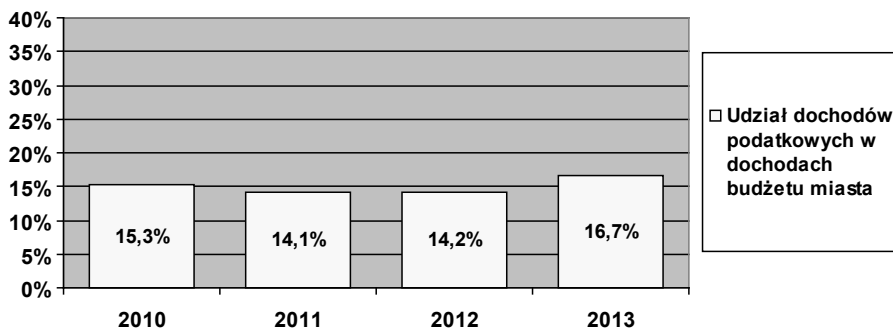
Identyczną sytuację zaobserwowano w odniesieniu do dochodów podatkowych, które również w każdym z badanych okresów wykazywały tendencję wzrostową, ze szczególnym uwzględnieniem 2013 roku. W latach 2010–2013 dochody podatkowe miasta wzrosły o blisko 2,5 mln PLN, co oznacza zwiększenie ich poziomu o ponad 40%.

Rysunek 3. Struktura dochodów miasta Garwolin w latach 2010–2013



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 1.

Rysunek 4. Udział dochodów podatkowych w dochodach budżetu miasta Garwolin w latach 2010–2013

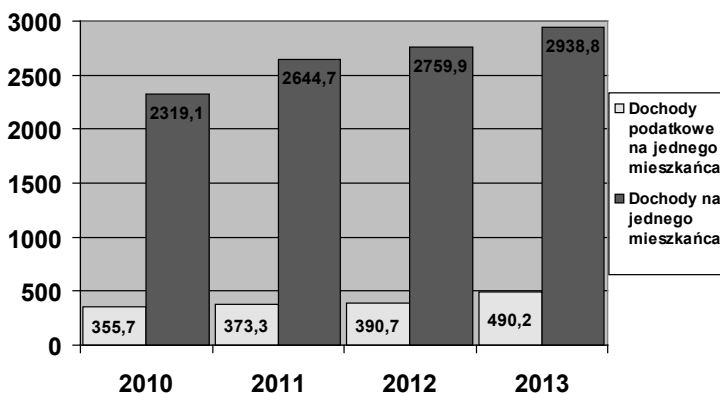


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 1.

Informacje zaprezentowane na rysunku 3 oraz 4 wskazują zmianę tendencji w zakresie znaczenia dochodów podatkowych w dochodach budżetu miasta. W okresie 2011–2012 roku odnotowano spadek ich udziału w budżecie z 15,3% do 14,2%. Rok 2013 przyniósł wzrost ich udziału o 2,5 punktu procentowego do poziomu 16,7%. Należy stwierdzić, że dochody podatkowe nie odgrywają bardzo istotnej roli w zasilaniu budżetu miasta, przynosząc w 1 złotówce dochodów budżetu niecałe 17 groszy.

Począwszy od 2011 roku wzrastało natomiast znaczenie dochodów podatkowych z budżetu centralnego (PIT oraz CIT), które stanowią obecnie ponad 38% całości dochodów miasta, co oznacza wzrost ich udziału o blisko 9 punktów procentowych w ostatnich dwóch latach.

Rysunek 5. Dochody i dochody podatkowe na jednego mieszkańca miasta Garwolin w latach 2010–2013 (PLN)

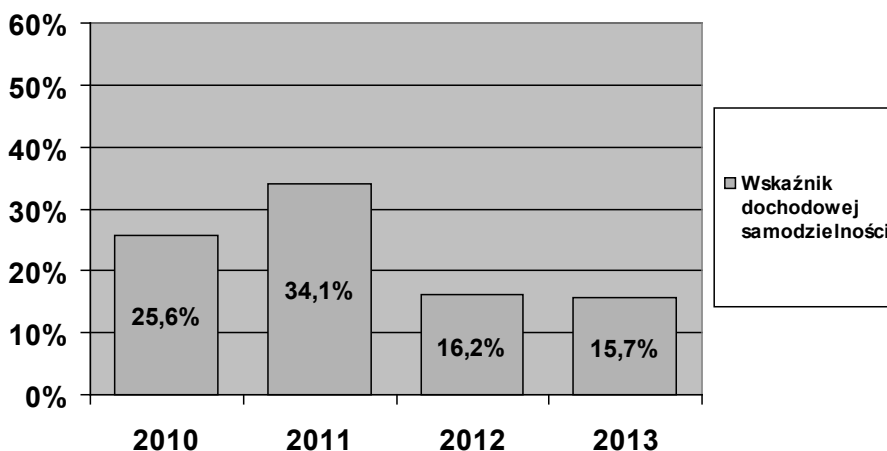


Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 1.

Analizując dane zaprezentowane na rysunku nr 5, należy stwierdzić, iż poziom dochodów podatkowych na jednego mieszkańca miasta regularnie się zwiększał. W badanym okresie poziom ten wzrósł o ponad 130 PLN (wzrost o 37,8%).

Podobna tendencja panowała w przypadku całkowitych dochodów budżetu miasta. W analizowanym okresie nastąpił wzrost dochodów budżetowych na jednego mieszkańca Garwolina o blisko, 620 PLN, co oznacza ich zwiększenie o 27%. Zatem dynamika dochodów podatkowych w latach 2010–2013 była wyższa niż całkowitych dochodów budżetowych.

Rysunek 6. Wartość wskaźnika dochodowej samodzielności miasta Garwolin w latach 2010–2013



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 1.

Dane zawarte na rysunku 6. wskazują na negatywną tendencję w zakresie samodzielności dochodowej miasta Garwolin, która rozpoczęła się w 2012 roku. Poziom wskaźnika dochodowej samodzielności miasta w ciągu dwóch ostatnich lat uległ obniżeniu o ponad 18 punktów procentowych.

Jest to zjawisko o charakterze negatywnym, gdyż obecnie tylko niecałe 16% dochodów miasta pochodzi z klasycznych źródeł własnych, a w 2011 roku było to ponad 34%.

Jest to sygnał, że finanse miasta Garwolin w coraz większym stopniu stają się uzależnione od środków z budżetu centralnego, co oznacza mniejszą autonomię finansową miasta.

Tabela 2. Dochody i wydatki miasta Garwolin w latach 2010–2013

Pozycja	2010	2011	2012	2013
Dochody budżetowe	38 897 450	45 118 056	47 324 117	50 388 546
Wydatki budżetowe	38 718 057	46 938 947	52 123 710	50 958 207
Nadwyżka/deficyt	179 393	(1 820 891)	(4 799 593)	(563 661)
Skumulowana nadwyżka/deficyt	179 393	(1 641 498)	(6 441 091)	(7 004 752)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.umgarwolin.bip.e-zeto.eu – data dostępu 21.05.2014.

Zestawienie danych w tabeli nr 2 w sposób jednoznaczny pokazuje pogarszający się stan finansów miasta. Jedynie w roku 2010 udało się wypracować nadwyżkę budżetową, kolejne lata oznaczały występowanie deficytu, szczególnie wysoki jego poziom zanotowano w 2012 roku. Doprowadziło to do wystąpienia w okresie 2010–2013 skumulowanego deficytu, który przekroczył poziom 7 mln PLN.

Tabela 3. Nadwyżka lub strata operacyjna miasta Garwolin w latach 2010–2013

Pozycja	2010	2011	2012	2013
Dochody bieżące	36 416 220	38 103 988	44 565 839	47 417 671
Wydatki bieżące	35 528 277	38 093 188	44 194 160	45 542 654
Nadwyżka/Strata	887 943	10 800	371 679	1 875 017
Skumulowana nadwyżka/strata	887 943	898 743	1 270 422	3 145 439

Źródło: obliczenia własne na podstawie: www.umgarwolin.bip.e-zeto.eu – data dostępu 28.06.2014.

Dane zawarte w tabeli nr 3 pozwalają na nieco bardziej optymistyczne spojrzenie na sytuację finansową miasta. We wszystkich badanych latach zarządzającym budżetem udało się wypracować nadwyżkę operacyjną, co oznaczało, że zaciągane przez miasto zobowiązania nie były przeznaczane na uzupełnianie wydatków bieżących, lecz na inwestycje w mieście. W okresie czteroletnim skumulowany poziom nadwyżki operacyjnej przekroczył kwotę 3 mln. PLN.

Zakończenie

Konstrukcja budżetu gminy w znacznej mierze jest oparta na dochodach zewnętrznych, które umożliwiają realizowanie zadań zleconych gminom, a także realizowanie zadań, wynikających z przepisów prawa.

Właściwe funkcjonowanie gminy jest w dużej mierze uzależnione od poziomu dochodów własnych, które dają ich władzom swobodę w decydowaniu o kierunkach wydatków oraz zwiększają poziom ich samodzielności dochodowej [por: Sułkowski 2009, s. 11].

W badanym okresie w mieście Garwolin zaobserwowano wzrost, zarówno dochodów budżetowych, jak i dochodów podatkowych. Również wartość wskaźnika dochodów i dochodów podatkowych na jednego mieszkańca miasta w całym okresie objętym analizą notowała tendencję wzrostową.

Jednakże poziom wskaźnika samodzielności dochodowej miasta Garwolin ulegał regularnemu obniżaniu. W 2011 roku wynosił 34%. W dwóch kolejnych latach wartość tego wskaźnika zaczęła się obniżać do poziomu 16,2% w roku 2012 oraz 15,7% w roku 2013. Poziom autonomii finansowej miasta uległ obniżeniu, finanse miasta w coraz większym stopniu są uzależnione od dochodów ze źródeł zewnętrznych.

Władzom miasta w ostatnich 3 latach nie udało się uniknąć deficytu budżetowego, którego skumulowana wartość przekroczyła 7 mln. PLN. Oznacza to konieczność wygospodarowania w kolejnych środków na spłatę zaciągniętych w wyniku deficytu zobowiązań przez miasto Garwolin.

Ostatni wniosek ma charakter pozytywny. W badanym okresie budżet miasta charakteryzował się występowaniem nadwyżki operacyjnej, co jest niezwykle istotne z punktu widzenia finansów miasta i realizacji zadań, które nakładają na miasta przepisy Ustawy o finansach publicznych.

Dzięki nadwyżce operacyjnej, której poziom w okresie 2010–2013 wyniósł ponad 3 mln. PLN, miasto nie musiało sprzedawać swojego majątku bądź zwiększać zadłużenia na pokrywanie wydatków bieżących. Dodatkowe środki mogły zostać przeznaczone na inwestycje miejskie, co powinno przyczynić się do rozwoju miasta w kolejnych latach.

Bibliografia

Pozycje książkowe:

Borodo A. (2003), *Polskie prawo finansowe, zarys ogólny*, Dom Organizatora TNOiK Toruń.

Borodo A. (2006), *Samorząd Terytorialny system prawno-finansowy*, Wydawnictwo prawnicze LexisNexis, Warszawa.

Brdulak J., Kłopotek A. (2008), *Zarządzanie w jednostkach sektora finansów publicznych*, SGH, Warszawa.

Dylewski M., Filipiak B., Gorzałczyńska-Koczkodaj M. (2007), *Finanse samorządowe. Narzędzia, decyzje, procesy*, PWN, Warszawa.

Jędrzejewski L. (2007), *Gospodarka Finansowa samorządu terytorialnego w Polsce wybrane zagadnienia*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz.

Kosiedowski W. (red). (2005), *Samorząd terytorialny w procesie rozwoju regionalnego i lokalnego*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń.

Mackiewicz M., Malinowska-Maciąg E. (2007), *Budżet i finanse – poradnik dla samorządowców*, Wydawnictwo MINICIPIUM, Warszawa.

Ofiarski Z., Mokrzycki M., Rutkowski B. (2008), *Reforma samorządu terytorialnego*, t. I, Zachodnie Centrum Organizacji, Szczecin-Zielona Góra.

Owsiak S. (2008), *Finanse publiczne*, PWN, Warszawa.

Patrzalek L. (red). (2007), *Stan i kierunki rozwoju finansów samorządu terytorialnego*, WSB, Poznań–Wrocław.

Pietrzak B., Polański Z., Woźniak B. (2008), *System finansowy w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Piotrowska–Marczak K. (2009), *Federalizm fiskalny w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa.

Poniatowicz M. (2005), *Dług publiczny w systemie finansowym jednostek samorządu terytorialnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

Słobodzian B. (2006), *Współczesny system samorządu terytorialnego w Polsce*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.

Sobczyk M. (2006), *Statystyka aspekty praktyczne i teoretyczne*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.

Strzelecki Z. (2008), *Gospodarka regionalna i lokalna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Sułkowski Ł., Marjański A.J. (2009), *Firmy rodzinne: jak osiągnąć sukces w sztafecie pokoleń*, Poltext, Warszawa.

Zawora J. (2008), *Samodzielność finansowa samorządu gminnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

Bibliografia elektroniczna:

www.demografia.stat.gov.pl.

www.garwolin.pl.

www.mf.gov.pl.

www.nbp.pl.

www.sejm.gov.pl.

www.umgarwolin.bip.e-zeto.eu.

Akty prawne:

Ustawa Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., Dz. U. z 1997 r. Nr 78, poz. 483 z późniejszymi zmianami.

Ustawa z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, Dz.U. 2009, nr 157 poz. 1240, z późniejszymi zmianami.

Ustawa z dnia 13 listopada 2003 r. o dochodach jednostek samorządu terytorialnego, Dz.U. 2003 nr 203 poz. 1966, z późniejszymi zmianami.

Agnieszka Żołądkiewicz

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu

Samodzielność finansowa gmin w Polsce

Financial independence of municipalities in Poland

Abstract: Financial independence is considered to be a crucial instrument of self-governance. The aim of the research was the evaluation of the level of changes in local government units financial independence. The highest level of independence is found in the cities with powiat rights, whereas the lowest is found in poviats. In the communes, the level is average, but there are big differences between them in this aspect. The urban communes and those situated near big cities have a much higher level of financial independence than rural communes, situated far away from major cities.

Key-words: financial independence, local government units, own revenues.

Wstęp

Aspekt samodzielności jest nierozłącznie związany z działalnością jednostek samorządu terytorialnego, niezależnie od tego, jaki model tego samorządu występuje w danym kraju i w danym czasie. Podstawową jednostką samorządu terytorialnego w Polsce jest gmina. W momencie reaktywowania samorządu w 1990 r. polskie gminy otrzymały możliwość wykonywania zadań publicznych w imieniu własnym i na własną odpowiedzialność. W konsekwencji danej sytuacji można uważać, że samodzielność stanowi istotę samorządu gminnego. Ponadto ważność samodzielności wynika również z definicji samorządu lokalnego zawartej w Europejskiej Karcie Samorządu Terytorialnego¹ [Markowska-Bzducha 2005, s. 5].

1. „Samorząd terytorialny oznacza prawo i zdolność społeczności lokalnych, w granicach określonych prawem, do kierowania i zarządzania zasadniczą częścią spraw publicznych na ich własną odpowiedzialność i w interesie ich mieszkańców” [Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, art. 3. pkt. 1].

Głównym celem opracowania jest ocena stopnia samodzielności finansowej gminy na tle pozostałych jednostek samorządu terytorialnego (miasta na prawach powiatu, powiaty, województwa) oraz na tle gmin różnej wielkości (gminy wiejskie, miejsko-wiejskie, miejskie). Do oceny poziomu samodzielności finansowej został wykorzystany wskaźnik dochody własne w relacji do dochodów ogółem. Ponadto została podjęta próba ogólnego opisu samodzielności jednostek samorządu terytorialnego z podziałem na konkretne płaszczyzny (polityczna, organizacyjna, gospodarcza, finansowa) oraz samodzielności finansowej z wyeksponowaniem aspektu samodzielności dochodowej i wydatkowej.

Istota samodzielności jednostek samorządu terytorialnego

Wg Małego Słownika Języka Polskiego samodzielny oznacza niezależny od nikogo, niepotrzebujący niczyjej pomocy, nieulegający niczym wpływom, niepodlegający niczyjej władzy, niezależny, niezawisły, niepodległy, tworzący odrębną całość, niezwiązany z niczym, niewchodzący w skład niczego, samoistny [Zawora 2008, s. 13].

Biorąc pod uwagę rzeczywistą organizację władzy w państwie, regulowany przepisami prawa podział władzy, a w szczególności podział kompetencji między rządowy i samorządowy, ustawowo przewidziane instrumenty nadzoru i kontroli nad działalnością samorządów, nie sposób jest przypisywać jednostkom samorządu terytorialnego powyższej definicji samodzielności. Jednak z drugiej strony w istotę samorządu terytorialnego wpisana jest zasada samodzielności. Z definicji samorządu terytorialnego wynika bowiem, że: „jest to organizacyjnie i prawnie wyodrębniony w strukturze państwa, powstały z mocy prawa, związek lokalnego społeczeństwa, powołany do samodzielnego wykonywania administracji państwowej, wyposażony w materialne środki umożliwiające realizację nałożonych zadań”. Wspomniane w definicji sformułowanie „powołany do samodzielnego wykonywania” nie oznacza jednak samodzielności nieograniczonej. Tym samym samodzielności jednostek samorządu terytorialnego należy dopatrywać w niecałkowitym uniezależnieniu od państwa, to znaczy w precyzyjnym określeniu, kiedy administracja państwowa może ingerować w obszar samodzielnego działania danych jednostek [Zawora 2010, s. 137].

Zagadnienie samodzielności jednostek samorządu terytorialnego jest również związane z procesem decentralizacji władzy publicznej. Decentralizacja oznacza przenoszenie zadań oraz kompetencji władzy państwowej na władze

samorządowe. Przenoszeniu zadań musi towarzyszyć gwarancja stosownych źródeł dochodów oraz zaopatrzenie jednostek samorządów terytorialnych we właściwy rodzaj majątku. Kryterium wykonywania zadań dokonywane jest przez kontrolę legalności, natomiast przekazanie kompetencji następuje w drodze ustaw i ma charakter względnie trwały [Jańczuk 2013, s. 77].

Samodzielność jednostek samorządu terytorialnego może być rozpatrywana w aspekcie podmiotowym i przedmiotowym. W ujęciu podmiotowym określone są relacje pomiędzy państwem a samorządem terytorialnym, jako dwóch odrębnych podmiotów publiczno-prawnych, przy czym państwo jest podmiotem nadrzędnym wobec samorządu. Również w ujęciu podmiotowym analizowane są relacje organów jednostek samorządu terytorialnego i podmiotów tworzących wewnętrzną strukturę gospodarki samorządowej, a także jednostek pomocniczych [Jastrzębska 2012, s. 30].

W aspekcie przedmiotowym samodzielność może być rozpatrywana na kilku płaszczyznach, takich jak [Jańczuk 2013, s. 78]:

- polityczna,
- organizacyjna,
- gospodarcza,
- finansowa.

Na płaszczyźnie politycznej samodzielność rozpatrywana jest ze względu na sposób wyboru władz samorządowych (wolne wybory), stanowienie aktów prawa wewnętrznego, partycypacji społeczeństwa w sprawowaniu władzy (referenda), możliwości i warunków wstępowania w związki, stowarzyszenia samorządowe, możliwości nawiązywania kontaktów zagranicznych, posiadania własnych symboli (herb, flaga, hymn).

W aspekcie organizacyjnym samodzielność jednostek samorządu terytorialnego związana jest z przyznaniem prawa do tworzenia własnych organów, jednostek organizacyjnych oraz do obsadzania stanowisk.

W ujęciu gospodarczym samodzielność związana jest z posiadaniem przez samorząd osobowości prawnej jako podstawy do realizacji zadań i prowadzenia działalności gospodarczej.

Samodzielność samorządów na płaszczyźnie finansowej oznacza prawo do decydowania o strukturze i wysokości dochodów oraz rodzajach i wysokości dokonywanych wydatków [Zawora 2008, ss. 15–16, Jańczuk 2013, s. 78].

O ile w ujęciu politycznym i organizacyjnym jednostki samorządu terytorialnego posiadają dużą swobodę, o tyle w aspekcie gospodarczym i finansowym samodzielność danych jednostek jest znacznie ograniczona [Jańczuk 2013, s. 78].

Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego nie jest kategorią stałą i niezmienną. Wynika to wówczas z tego, że wraz z rozwojem instytucji samorządowych samodzielność finansowa danych podmiotów uzyskuje różny zakres. Zmianie podlegają również gwarancje prawne, które służą jej ochronie [Jastrzębska 2012, s. 54].

Zakres samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego określany jest w formie gwarancji konstytucyjnych. Konstytucja RP gwarantuje bowiem wszystkim jednostkom samorządu terytorialnego udział w dochodach publicznych odpowiednio do przypadających im zadań oraz wprowadza zasadę, że zmiany w zakresie zadań i kompetencji danych podmiotów są konsekwencją konkretnych zmian w podziale dochodów publicznych [Łyszkiewicz 2012, s. 19].

W literaturze można spotkać wiele definicji wskazujących istotę samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego. M.in. samodzielność finansowa rozpatrywana jest jako prawo jednostek samorządu terytorialnego do posiadania środków finansowych oraz zobowiązanie państwa do zapewnienia tych środków [Jastrzębska 2012, s. 54]. Podkreślane jest również to, że samodzielność finansowa musi charakteryzować się swobodą w podejmowaniu decyzji finansowych dotyczących pozyskiwania dochodów, jak również decyzji związanych z przeznaczeniem danych dochodów na różne rodzaje wydatków [Zawora 2008, s. 20].

Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego analizowana jest głównie na dwóch podstawowych płaszczyznach tzn. samodzielność dochodowa i samodzielność wydatkowa.

Samodzielność dochodowa jednostek samorządu terytorialnego wiąże się z uprawnieniami, jakie posiadają dane podmioty w zakresie oddziaływania na poziom oraz strukturę dochodów budżetów samorządu terytorialnego. Podstawowymi elementami konstruującymi samodzielność dochodową są uprawnienia i kompetencje jednostek samorządowych, dotyczące pobierania i gromadzenia dochodów, które zasilają budżet samorządu, zakresu uprawnień odnoszących się do strony podatkowej jednostek samorządu terytorialnego, zakresu swobody w pozyskiwaniu środków finansowych z innych określonych ustawowo źródeł oraz dotyczące możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przy respektowaniu wymogów formalno-prawnych [Zawora 2008, ss. 28–29].

Samodzielność dochodową można upatrywać wprost z przepisów Europejskiej Karty Samorządu Lokalnego. W art. 9 Karty, który poświęcony

jest zasadom finansowym społeczności lokalnych, wspomniano, że: „Społeczności lokalne mają prawo, w ramach narodowej polityki gospodarczej, do posiadania własnych wystarczających zasobów finansowych, którymi mogą swobodnie dysponować w ramach wykonywania swych uprawnień”. Ponadto Karta uprawnia społeczności lokalne do tego, by co najmniej część ich zasobów finansowych pochodziła z opłat i podatków lokalnych, których wysokość społeczności lokalne określają samodzielnie, w zakresie ustalonym przez ustawę [Feret, s. 128].

Dochodowy aspekt samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego jest wyznaczony również przez przepisy Konstytucji RP. Bowiem regulacje Konstytucji wykluczają możliwości dowolnego kształtowania przez jednostki samorządu terytorialnego źródeł dochodów oraz sposobów ich gromadzenia [Zawora 2008, s. 29].

Odnosząc się do samodzielności wydatkowej jednostek samorządu terytorialnego, zwraca się uwagę na swobodę w podejmowaniu decyzji przez samorządy co do kierunków i rodzajów wydatków. Oddziaływanie państwa na samodzielność wydatkową samorządu może mieć charakter pośredni i bezpośredni. W sposób pośredni państwo oddziałuje na sferę realną działalności jednostek samorządu terytorialnego m.in. poprzez ustalanie systemu organizacji oświaty, kultury, ochrony zdrowia, opieki społecznej, drogownictwa, co w konsekwencji ma wpływ na rodzaj oraz zakres wydatków budżetowych w przekroju poszczególnych dziedzin działalności samorządu. Natomiast w sposób bezpośredni państwo ma wpływ na samodzielność wydatkową jednostek samorządu terytorialnego poprzez ustalanie limitów wydatków, np. dotyczących wysokości płac, wysokości dotacji udzielanych podmiotom objętym gospodarką samorządową lub wprowadzanie zakazów udzielania dotacji określonym podmiotom [Jastrzębska 2012, s. 55].

Ponadto dodatkowym ujęciem samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego mogą być również uprawnienia do zaciągania kredytów i pożyczek oraz emisji papierów wartościowych dłużnych (uprawnienia w zakresie zaciągania długu), a także kompetencje do określania zasad i trybu planowania i wykonywania budżetu (samodzielność budżetowa).

Uprawnienia w zakresie zaciągania długu wiążą się ściśle z posiadaniem osobowości prawnej oraz występowaniem majątku jednostek samorządu terytorialnego, a także dysponowaniem własnym budżetem. Dana kwestia ma bardzo istotne znaczenie z punktu widzenia zabezpieczenia wypłacalności jednostek samorządu terytorialnego. Podejmowanie decyzji o zadłużeniu się przez samorządy uwarunkowane jest regulacjami prawnymi, które określają, czy samorządy m. in. mogą decydować o formie pożyczki publicznej, wyborze pożyczkodawcy, poziomie zaciąganych pożyczek publicznych [Jastrzębska 2012, s. 55].

Natomiast samodzielność budżetowa rozumiana jest jako swoboda organizacji budżetu przez jednostki samorządu terytorialnego. Wyraża się ona w uprawnieniach władz jednostek samorządu do określania zasad oraz trybu procedury budżetowej, tzn. procesów planowania, uchwalania i wykonywania budżetu jednostek samorządu terytorialnego [Jastrzębska 2012, ss. 55–56].

Mierniki samodzielności finansowej

Na stopień samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego mają wpływ: „wydajność źródeł dochodów oddanych im do dyspozycji oraz zakres kompetencji władczych, umożliwiających im dobór źródeł i metod gromadzenia dochodów oraz kierunków i sposobów realizacji wydatków, a także wykorzystywanie dochodów i wydatków budżetu JST jako instrumentów polityki budżetowej” [Jastrzębska 2012, s. 56].

Do analizy stopnia samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego można m.in. wykorzystać takie wskaźniki, jak [Jastrzębska 2012, s. 56]:

- wydatki jednostek samorządu terytorialnego w relacji do produktu krajowego brutto,
- wydatki jednostek samorządu terytorialnego w relacji do wydatków publicznych,
- dochody własne i subwencja ogólna pomniejszona o część oświatową w relacji do dochodów ogółem,
- dochody własne w relacji do dochodów ogółem,
- dochody podatkowe w relacji do dochodów ogółem,
- dochody z podatków i opłat lokalnych w relacji do dochodów ogółem,
- dochody z majątku w relacji do dochodów ogółem,
- wydatki inwestycyjne w relacji do wydatków ogółem.

W szerokim ujęciu do pomiaru stopnia samodzielności finansowej można zastosować wskaźnik wydatki jednostek samorządu terytorialnego w relacji do produktu krajowego brutto oraz wskaźnik wydatki jednostek samorządu terytorialnego w relacji do wydatków publicznych. Analiza uzyskanych wyników na podstawie danych wskaźników pozwala na ocenę zmian stopnia samodzielności finansowej samorządu na tle całego sektora finansów publicznych. Natomiast analiza wyników, uzyskanych w oparciu o wskaźnik dochody własne i subwencja ogólna, pomniejszona o część oświatową w relacji do dochodów ogółem, wskaźnik dochody własne w relacji do dochodów ogółem oraz wskaźnik dochody podatkowe w relacji do dochodów ogółem, informują o samodzielności finansowej w węższym ujęciu, odnoszącym się bezpośrednio do sytuacji finansowej samorządu [Jastrzębska 2012, s. 58].

Stopień samodzielności finansowej gmin

Do oceny stopnia samodzielności finansowej jednostek samorządu terytorialnego posłuży wskaźnik dochody własne w relacji do dochodów ogółem. Wysoki udział dochodów własnych sprzyja kształtowaniu przez jednostki samorządu terytorialnego własnej polityki finansowej, sprzyja również rozwojowi jednostek samorządu [Zawora 2010, s. 142].

W 2012 r. dochodami własnymi jednostek samorządu terytorialnego, na podstawie danych z GUS, były: udziały we wpływach z podatku dochodowego od osób fizycznych oraz od osób prawnych; dochody uzyskiwane przez samorządowe jednostki budżetowe oraz wpłaty od samorządowych zakładów budżetowych; dochody z majątku jednostek samorządu; spadki, zapisy i darowizny na rzecz jednostek samorządu; dochody jednostek samorządu z kar pieniężnych i grzywien określonych w odrębnych od ustawy o dochodach jednostek samorządu terytorialnego przepisach; 5,0% dochodów uzyskiwanych na rzecz budżetu państwa w związku z realizacją zadań z zakresu administracji rządowej oraz innych zadań zleconych ustawami; odsetki od pożyczek udzielanych przez samorządy, od nieterminowo przekazywanych należności oraz od środków finansowych gromadzonych na rachunkach bankowych jednostek; inne dochody należne jednostkom.

Ponadto dochodami własnymi gminy były: wpływy z podatków: od nieruchomości, rolnego, leśnego, od środków transportowych, dochodowego od osób fizycznych opłacanego w formie karty podatkowej, od spadków i darowizn, od czynności cywilnoprawnych; wpływy z opłat: skarbowej, targowej, miejscowej, uzdrowiskowej, od posiadania psów, eksploatacyjnej oraz innych [GUS 2013, ss. 26–27].

W analizie samodzielności finansowej gminy na tle pozostałych jednostek samorządu terytorialnego zastosowano cztery hierarchiczne szczeble samorządów terytorialnych: gminy, miasta na prawach powiatu, powiaty, województwa (tabela 1).

Stopień samodzielności finansowej gmin na podstawie wyliczonego wskaźnika na przełomie lat 2008–2012 nie uległ znacznym zmianom. Udział dochodów własnych kształtował się na poziomie około 50%. Zauważyć jednak można było tendencję spadkową od roku 2008 do roku 2010.

Jeśli chodzi o poziom samodzielności finansowej miast na prawach powiatu malał wraz z kolejnym rokiem. Bowiem udział dochodów własnych w strukturze dochodów ogółem spadł z 69,5% do 61,1% czyli o 8,4 punktu procentowego. Z kolei w powiatach udział dochodów własnych w dochodach ogółem w 2008 roku wynosił 32,4% i do roku 2011 cechował się tendencją spadkową.

W województwach w latach 2008–2009 odnotowano istotny spadek udziału dochodów własnych z 58,5% do 32,3%, a następnie od roku 2009 występowała tendencja wzrostowa.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że pod względem stopnia samodzielności finansowej można również wyróżnić cztery grupy. Pierwszą grupę stanowią miasta na prawach powiatu, drugą gminy, do której zbliżone są województwa, a czwartą powiaty.

Tabela 1. Dochody jednostek samorządu terytorialnego w latach 2008-2012

Wyszczególnienie 2008		Rok				
		2009	2010	2011	2012	
Gminy	dochody własne (w mln zł)	30 694,70	30 021,90	32 264,40	34 489,90	36 522,90
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	49,3	46,3	44,6	45,5	46,6
Miasta na prawach powiatu	dochody własne (w mln zł)	34 368,50	33 262,20	34 283,80	35 951,80	37 407,60
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	69,5	66,1	63,6	63,2	61,1
Powiaty	dochody własne (w mln zł)	5 872,20	5 698,60	6 336,70	6 531,30	6 612,30
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	32,4	28,4	28,2	27,7	29,4
Województwa	dochody własne (w mln zł)	7 409,40	6 314,70	5 703,10	6 672,60	6 549,10
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	58,5	32,3	40,4	44,3	43

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2013), s. 42.

W badaniach samodzielności finansowej gmin zastosowano podział na trzy podgrupy: gminy wiejskie, miejsko-wiejskie oraz miejskie. Z porównania danych zaprezentowanych w tabeli 2. wynika, że pod względem stopnia

samodzielności finansowej przeważają gminy miejskie, następnie gminy miejsko-wiejskie i na samym końcu gminy wiejskie. Jednak dla wszystkich kategorii gmin w latach 2011–2012 odnotowano wzrost udziału dochodów własnych w dochodach ogółem (wiejskie – z 37,14% do 38,52%; miejsko-wiejskie – z 47,43% do 48,31%; miejskie – z 58,64% do 59,75%), co przesądza również o wzroście poziomu samodzielności finansowej.

Tabela 2. Dochody gmin w latach 2011–2012

Wyszczególnienie 2011		Rok	
		2012	
Gminy wiejskie	dochody własne (w mln zł)	12 347,20	13 267,90
	dochody ogółem (w mln zł)	33 241,50	34 447,90
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	37,14	38,52
Gminy miejsko-wiejskie	dochody własne (w mln zł)	11 982,20	12 717,50
	dochody ogółem (w mln zł)	25 261,60	26 323,70
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	4 7,43	4 8,31
Gminy miejskie	dochody własne (w mln zł)	10 160,60	10 537,60
	dochody ogółem (w mln zł)	17 327,60	17 635,90
	udział dochodów własnych w dochodach ogółem (w %)	58,64	59,75

Źródło: opracowanie własne na podstawie: GUS (2013), s. 62.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w ramach jednostek samorządu terytorialnego w Polsce występuje istotne zróżnicowanie samodzielności finansowej. Widoczne jest to zarówno w podziale jednostek samorządu na gminy, miasta na prawach powiatu, powiaty i województwa, jak również w podziale gmin na gminy wiejskie, miejsko-wiejskie oraz miejskie.

Stopień samodzielności finansowej gminy, w porównaniu do pozostałych stopni jednostek samorządu terytorialnego, nie znajduje się na poziomie zadowalającym. Tym samym można wnioskować, że w porównaniu do pozostałych jednostek samorządu terytorialnego, gminy mają zbyt bardzo ograniczone możliwości wygenerowania dochodów własnych, które zaspokoilyby oczekiwania i potrzeby samorządów lokalnych.

Analiza udziału dochodów własnych w dochodach ogółem gmin z podziałem na gminy wiejskie, miejsko-wiejskie oraz miejskie dostarczyła również informacji o tym, że najniższy stopień samodzielności finansowej występuje w gminach wiejskich. Tym samym świadczy to o niskim poziomie dochodów własnych. Taką sytuację można uznać za społecznie istotny problem, ze względu na fakt, że dochody budżetowe mają znaczący wpływ na poziom lokalnych warunków życia.

Bibliografia

Europejska Karta Samorządu Terytorialnego, sporządzona w Strasburgu dnia 15 października 1985 r., Dz. U. z dnia 25 listopada 1994 r.

Feret E., *Samodzielność finansowa jednostek samorządu terytorialnego gwarancją samorządowego działania społeczności lokalnych*, www.wspia.eu/file/15835/10-FERET.pdf (data dostępu 27.05.2014).

GUS (2013), *Gospodarka finansowa jednostek samorządu terytorialnego 2012*, Warszawa.

Jańczuk L. (2013), *Samodzielność jednostek samorządu terytorialnego jako podmiotów administracji publicznej w Polsce*, Wydawnictwo KUL, Lublin.

Jastrzębska M. (2012), *Finanse jednostek samorządu terytorialnego*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Łyszkiewicz M. (2013), *Znaczenie samodzielności dochodowej*, „Gazeta Samorządu i Administracji”, nr 7.

Markowska-Bzducha E. (2005), *Samodzielność finansowa polskich gmin*, Radom.

Zawora J. (2008), *Samodzielność finansowa samorządu gminnego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

Zawora J. (2010), *Samodzielność finansowa samorządów gminnych Podkarpacia*, „Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej”, Zeszyty Naukowe Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie, nr 81 Wydawnictwo SGGW, Warszawa.

Rozdział III

Rachunkowe i globalne aspekty
funkcjonowania podmiotów
gospodarczych

Anna Bąkiewicz

Społeczna Akademia Nauk

Przedsiębiorczość w Polsce na tle międzynarodowym

Entrepreneurship in Poland – international perspective

Abstract: The paper reports the results of the comparative study of entrepreneurship in Poland and selected countries: China, Japan, Korea and United States. We follow the Schumpeterian tradition and join the discussion on the role of entrepreneurial class in economic development. In search for the determinants of entrepreneurship and its transmission mechanism into economic development certain institutional factors have been chosen. The international comparison is to indicate any regularities of the entrepreneurship development within particular institutional background. The most striking results of the study relate to the extreme differentiation of entrepreneurship among countries of the similar level of economic development and/or cultural base. The international comparison also creates insights into the role certain factors for entrepreneurship development with the education as one of the most significant ones.

Key-words: entrepreneurship, institutions, Poland, economic development.

Wstęp

Przedsiębiorczość stanowi dziś jeden z uznanych czynników rozwoju społeczno-gospodarczego. Jak wiadomo, zachowania przedsiębiorcze to przede wszystkim proces indywidualny, jednostkowy. Jednocześnie są one umiejscowione w środowisku, na które składa się całokształt uwarunkowań zewnętrznych o charakterze ekonomicznym, kulturowym, historycznym i politycznym. Tym samym, zarówno zakres, intensywność, jak i konsekwencje aktywności przedsiębiorczej są warunkowane czynnikami otoczenia. Od czasów We-

bera [1905] i Schumpetera [1934] znaczenie wewnętrznych i zewnętrznych uwarunkowań dla kształtowania się przedsiębiorczości jest przedmiotem intensywnych studiów. Dotychczasowe badania tego zagadnienia dowodzą, że określone czynniki wykazują różny stopień istotności dla zachowań przedsiębiorczych. Również, za pośrednictwem przedsiębiorczości znajdują one różne przełożenie na dynamikę gospodarczą. W związku z powyższym, za potencjalnie inspirujące należy uznać badania przedsiębiorczości prowadzone zarówno z perspektywy jednostki, jak i z uwzględnieniem uwarunkowań zewnętrznych.

Przedstawione poniżej rozważania koncentrują się na uwarunkowaniach społeczno-kulturowych i są oparte na studiach komparatystycznych, w których do szczegółowego porównania wytypowano kilka krajów pozaeuropejskich. Takie ujęcie problemu wywodzi się z następujących przesłanek. Po pierwsze, porównania w tym zakresie w obrębie krajów europejskich mają już swoje bogate piśmiennictwo [Amorós, Bosma 2014; Bąkiewicz 2012; Grilo, Thurik 2006; Roszko-Wójtowicz 2013; Wennekers, van Stel, Thurik i in. 2005]. Mogą one stanowić dobry punkt wyjścia dla porównań w szerszej perspektywie. Po drugie, wiele krajów azjatyckich w ostatnich kilku dekadach zanotowało szczególnie wysokie tempo wzrostu, a badania potwierdzają istotną rolę przedsiębiorczości indywidualnej w dynamicznym rozwoju tych krajów [por. Bąkiewicz 2010]. W szczególności, w specyfice przedsiębiorczości Azjatów (Japończyków, Chińczyków i Koreańczyków) swego czasu upatrywano podstaw dla formułowania „azjatyckiego modelu rozwoju” [Berger 1991]. Obecnie dostrzega się co prawda wyraźne różnice w tej dziedzinie pomiędzy poszczególnymi krajami azjatyckimi [Witt, Redding 2013]. Tym niemniej, określone wspólne cechy kultur azjatyckich okazały się wystarczające dla weberowskiego kwestionowania koncepcji przedsiębiorczości jako podstawy industrializacji i rozwoju. Właściwa tym społecznościom religijność i etyka ma zawierać w sobie cechy odmienne od charakteryzujących Europejczyków, ale konieczne i wystarczające dla rozwoju gospodarczego. W niniejszym porównaniu uwzględniono również jako punkt odniesienia dane dotyczące Stanów Zjednoczonych oraz średnią dla krajów Unii Europejskiej. Tym samym, polskie doświadczenia w omawianej w dziedzinie zostały umieszczone w szerokim kontekście międzynarodowym.

Uwarunkowania przedsiębiorczości – zarys problematyki

W piśmiennictwie przedmiotu proponuje się różne definicje przedsiębiorczości [por. Grilo, Thurik 2004]. W najbardziej „ambitnej” wersji przedsiębiorcę będziemy utożsamiać z innowatorem, wynalazcą. Na drugim biegunie znaj-

duje się wywodzące się ze szkoły austriackiej „tolerancyjne” ujęcie, w którym przedsiębiorczość to: „każda próba tworzenia nowej firmy lub nowego przedsięwzięcia, taka jak samozatrudnienie, nowa organizacja gospodarcza, ekspansja istniejącej organizacji, dokonana przez jednostkę, zespół ludzi lub istniejącą organizację” [PARP 2012, s. 9]. W tym ujęciu przedsiębiorca to również „organizator”, „zarządzający” – osoba prowadząca działalność gospodarczą. Jak pokazują badania, zdecydowana większość aktywności przedsiębiorców plasuje się bliżej tej drugiej kategorii [por. Bąkiewicz 2010].

Znaczenie przedsiębiorczości dla rozwoju nie zawsze było docenianie. W szczególności w dobie „państwa dobrobytu”, do lat 80. ubiegłego stulecia, nacisk kładziono przede wszystkim na interwencjonizm państwowy, jako kluczowy dla rozwoju gospodarczego [por. Bąkiewicz, Żuławska 2010]. Sam zaś powrót do schumpeterowskiej koncepcji rozwoju gospodarczego [por. Schumpeter 1934, 1960] był w dużej mierze konsekwencją niepowodzeń dotychczas dominującej koncepcji funkcjonowania gospodarki i roli państwa w rozwoju gospodarczym. Dziś przedsiębiorczość jest powszechnie wymieniana wśród kluczowych czynników wzrostu dobrobytu społecznego. Uznaje się, że przedsiębiorcy są agentami, którzy organizują i zarządzają działalnością gospodarczą, tworzą miejsca pracy, dostarczają zróżnicowane produkty na rynek, rozwijają konkurencję, wprowadzają innowacje i zwiększają produktywność wykorzystania czynników produkcji. Wszystko to ma pozytywny wpływ na poziom życia ludności.

Wzrost zainteresowania przedsiębiorczością w ostatnich latach przekłada się na dynamiczny rozwój badań tego zjawiska. Można tu wyróżnić trzy główne nurty badań. W pierwszej kolejności na uwagę zasługują studia przypadków, które szczegółowo opisują zachowania przedsiębiorców w określonych krajach. Takie ujęcie problemu wywodzi się z tradycji badań nad rozwojem, w której rozpoznanie określonych mechanizmów i prawidłowości opierano na dogłębnym poznaniu faktów i analizie opisowej. Po drugie, współcześnie dość liczne są również studia o charakterze ilościowym, które polegają na poszukiwaniu miar przedsiębiorczości i porównaniach w przekroju międzynarodowym. Po trzecie, prowadzi się coraz liczniejsze badania empiryczne, które sprowadzają się do mniej lub bardziej zmatematyzowanych poszukiwań związków między przedsiębiorczością a wybranymi cechami społeczności i gospodarki.

Do fundamentalnych prac w zakresie znaczenia czynników społeczno-kulturowych dla przedsiębiorczości i rozwoju należy praca zbiorowa pod redakcją Brigitte Berger [1991], w której znalazło się wiele inspirujących opracowań odnośnie zakorzenienia działań gospodarczych w otoczeniu społeczno-kulturowym. Tego typu badania, szczegółowo analizujące aktywność prowadzących działalność gospodarczą – zwykle z uwzględnieniem zarówno

uwarunkowań zewnętrznych, jak i indywidualnych predyspozycji – są wyjątkowo cennym źródłem informacji o przedsiębiorczości. W ostatnich latach ukazało się również wiele tego rodzaju publikacji. Do szczególnie wyczerpujących i inspirujących należy zaliczyć studia nad przedsiębiorczością w Polsce [Frączkiewicz-Wronka, Grewiński 2012], Wietnamie [Kim 2008] i Indonezji [Rachmaniaa, Rakhmaniara, Setyaningsiha 2012]. W tych badaniach identyfikuje się motywacje, którymi kierują się przedsiębiorcy, ich profil demograficzny, doświadczenie zawodowe, relacje w ramach lokalnej społeczności, rolę więzi rodzinnych oraz potencjał rozwojowy. Poszukiwania prawidłowości i konsekwencji zachowań przedsiębiorczych są podstawą wnioskowania odnośnie uwarunkowań i roli przedsiębiorczości w rozwoju gospodarczym.

Wśród szeroko zakrojonych i wszechstronnych badań, obejmujących znaczną liczbę gospodarek świata, należy wymienić Global Entrepreneurship Monitor [Amorós, Bosma 2014], Eurobarometer [European Commission 2012] oraz World Value Survey [World Value Survey Association 2014]. Są to badania realizowane od kilkunastu lat wśród grupy kilkudziesięciu krajów. Składają się one na bazę statystyczną przedsiębiorczości z uwzględnieniem uwarunkowań instytucjonalnych. Odrębną grupę stanowią tu również bardzo liczne studia porównawcze, które koncentrują się na formalnych uwarunkowaniach przedsiębiorczości, wśród nich należy na pierwszym miejscu wymienić publikowany corocznie od 2004 roku raport Banku Światowego [World Bank, różne lata]. Dotyczą one składowych otoczenia biznesu, głównie administracyjnych, które uznaje się za istotne dla prowadzenia działalności gospodarczej. Jak wykazują powyższe zestawienia, poziom przedsiębiorczości różni się pomiędzy krajami, nawet tymi o podobnym poziomie rozwoju gospodarczego i zmienia się w czasie. Wiemy również, że ten sam poziom przedsiębiorczości w różnym stopniu przekłada się na dynamikę gospodarczą. Innymi słowy, przy tych samych wskaźnikach przedsiębiorczości, poszczególne kraje mogą wykazywać różne tempa wzrostu PKB.

W ramach trzeciej grupy badań opartych na kalkulacjach danych empirycznych dominuje podejście instytucjonalne, w którym identyfikuje się reguły formalne i nieformalne, mające wpływ na kształtowanie się przedsiębiorczości. Takie podejście jest stosowane między innymi z wykorzystaniem baz danych odnośnie miar systemu wartości w przekroju międzynarodowym. Badania te prowadzą do zróżnicowanych wniosków odnośnie ekonomicznych, demograficznych i kulturowych uwarunkowań tego zjawiska [Suddle, Beugelsdijk i Wennekers 2007]. Wywodzą się one z tradycji zaliczanych do kanonu prac McClelland'a [1961], który koncentruje się na potrzebie osiągnięcia sukcesu i Lynna [1991], który wskazuje na zależność między przedsiębiorczością a określonymi aspektami konkurencyjności. Na uwagę zasługuje między

innymi klasyfikacja według Wagnera i Ziltenera [2008], którzy wyróżniają cztery główne motywy, jakimi mogą kierować się przedsiębiorcy: samorealizacja i niezależność, status społeczny i dochody, wkład ekonomiczny i wpływ, podtrzymanie tradycji i zapewnienie dochodów. Takie podejście szczególnie silnie nawiązuje do Schumpetera [1934], który wiązał przedsiębiorczość z indywidualnymi potrzebami i predyspozycjami jednostki.

Mimo, iż uwarunkowania przedsiębiorczości są dziś dość dobrze rozpoznane, pozostaje nadal wiele otwartych kwestii. Wynika to w dużej mierze z heterogenicznego charakteru mechanizmu zmian społeczno-gospodarczych, który nie poddaje się prostej systematyzacji. Jak blisko ćwierć wieku temu pisał Redding [1991, s. 152]: „Uniwersalny model rozwoju jest nie do obrony. Przedsiębiorczość jest zakorzeniona w swym kontekście społecznym i nie może być zrozumiana bez odniesienia do swego otoczenia. Dlatego... obiecujące jest dociekanie, jak skuteczne mechanizmy są kreowane z wielu różnych składników w ramach określonych uwarunkowań i tworzą struktury generujące zmianę i rozwój”.

Analiza porównawcza przedsiębiorczości w wybranych krajach – ujęcie ilościowe

W celu określenia charakterystyki przedsiębiorczości w Polsce na tle innych krajów, w tabeli 1, zestawiono dane odnośnie wskaźników przedsiębiorczości na świecie. Dane wskazują, że przedsiębiorczość, jako ścieżka aktywności zawodowej w poszczególnych krajach (kol. 1) wykazuje bardzo zróżnicowaną atrakcyjność (od 31% w Japonii do 91% w Kolumbii – definicje wskaźników: patrz tabela 1). Również status przedsiębiorczy bardzo się różni (wskaźniki od 43% w Chorwacji do 95% w Ugandzie). Zastanawiająca jest bardzo duża rozbieżność w postrzeganiu atrakcyjności prowadzenia działalności gospodarczej (kol. 1), nawet pomiędzy sąsiadującymi krajami o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego i bliskimi sobie kulturowo (np. Węgry–Polska; Singapur–Tajwan; Japonia–Korea; Chile–Kolumbia; Zambia–Uganda). Również w odniesieniu do statusu przedsiębiorcy występują takie kontrasty (Węgry–Polska; Chorwacja–Słowacja; Indonezja–Malezja). Ponadto, w niektórych krajach szczególnie duży odsetek firm powstaje z konieczności, a nie świadomego wyboru (kol. 3).

Na tym tle przedsiębiorczość w Polsce okazuje się postrzegana jako raczej atrakcyjna ścieżka aktywności zawodowej, a przedsiębiorcy cieszą się umiarkowanym uznaniem w społeczeństwie. Polscy przedsiębiorcy, statystycznie rzecz ujmując, plasują się na poziomie światowej średniej pod względem su-

werenności decyzji odnośnie uruchomienia działalności gospodarczej, rozumianej jako realizacja nowych pomysłów lub/i chęć zwiększenia dochodów, w przeciwieństwie do konieczności lub dążenia do uzyskania jakichkolwiek środków na utrzymanie. Pod względem przedsiębiorczości jako pożądanej formy aktywności zawodowej, nasz kraj jest podobny chociażby do Chile, Stanów Zjednoczonych, jak i Zambii. Status przedsiębiorcy w Polsce jest taki jak na przykład w Meksyku i Singapurze. Firmy z wyboru są zakładane podobnie jak w takich krajach, jak Indie, Grecja i Węgry.

Tabela 1. Przedsiębiorczość w wybranych krajach, w procentach, 2013

kraj	przedsiębiorczość jako pożądana kariera zawodowa*	wysoki status społecz- ny przedsiębiorców**	przedsiębiorczość suwerenna***
Kol.	1	2	3
Chile	69	67	58
Chiny	70	74	36
Chorwacja	61	43	30
Filipiny	85	79	38
Finlandia	44	85	66
Francja	55	70	61
Ghana	82	94	44
Grecja	60	65	36
Indie	61	70	36
Indonezja	71	80	44
Japonia	31	53	60
Korea Płd.	51	68	51
Kolumbia	91	71	27
Malezja	42	45	65
Meksyk	58	62	26
Niemcy	49	75	56
Polska	67	60	33
Rosja	66	68	42
Singapur	51	59	69
Słowacja	49	59	40
Stany Zjednoczone	65	76	57
Tajwan	73	64	46
Tajlandia	75	75	68
Uganda	85	95	48
Węgry	46	74	39

Wielka. Brytania	54	79	45
Wietnam	63	82	62
Włochy	66	72	18
Zambia	67	71	37
<p>*Odsetek ludności, która zgadza się ze stwierdzeniem, że w ich kraju większość ludzi postrzega założenie firmy jako najbardziej pożądaną formę aktywności zawodowej;</p> <p>** Odsetek ludności, która zgadza się ze stwierdzeniem, że w ich kraju przedsiębiorcy, którzy odnieśli sukces, mają wysoki status społeczny;</p> <p>***Odsetek przedsiębiorców, którzy założyli firmę (i), by wykorzystać szansę biznesową, a nie z konieczności oraz (ii) by zwiększyć swe dochody, a nie zdobyć jakiegokolwiek środków na utrzymanie.</p>			

Źródło: [Amorós, Bosma 2014].

Na podstawie powyższych danych można stwierdzić, że poszczególne aspekty aktywności przedsiębiorców charakteryzują duże rozbieżności i nie wskazują na istotne prawidłowości. W Polsce nie uwidaczniają się szczególne skłonności do zachowań przedsiębiorczych, co jednocześnie pozostaje w słabym związku ze statusem przedsiębiorcy i suwerennością decyzji odnośnie pracy na własny rachunek.

Z danych zawartych w tabeli 2. wynika, że preferencje Polaków odnośnie formy aktywności zawodowej są zrównoważone – połowa chciałaby wykonywać pracę najemną, nieco mniej niż połowa (47%) chciałaby być pracodawcą. Pod tym względem preferencje Polaków są najbliższe tym reprezentowanym przez obywateli Stanów Zjednoczonych, ale nie odbiegają znacznie również od preferencji Koreańczyków. Natomiast wśród członków Unii Europejskiej wyraźne są preferencje w kierunku pracy najemnej, z tym, że jak pokazują dane dotyczące poszczególnych krajów [European Commission 2012], taki kierunek jest wyznaczany głównie przez mieszkańców krajów skandynawskich. Jeżeli chodzi o pozostałe wybrane do porównania kraje azjatyckie, to wykazują one dość silne zróżnicowanie odnośnie preferowanej formy aktywności zawodowej. W najmniejszym stopniu pracą najemną zainteresowani są Chińczycy. Na przeciwnym biegunie znajdują się Japończycy, dla których praca na własny rachunek jest wyjątkowo mało atrakcyjna.

Tabela 2. Preferencje odnośnie formy aktywności zawodowej, wybrane kraje, najnowsze dostępne dane

	pracownik najemny	pracodawca	żadne	nie wiem
UE-27	58	37	2	3
Polska	50	47	2	1
Stany Zjed- noczone	46	51	1	2
Korea	46	53	0	1
Japonia	56	23	20	1
Chiny	32	56	8	4
Odpowiedzi na pytanie 1: Jeżeli mógłbyś wybrać formę aktywności zawodowej, kim chciałbyś być?				

Źródło: [European Commission 2012].

Ankietowani na pytanie o uzasadnienie swych preferencji odnośnie pracy na własny rachunek (tabela 3.) udzielili w poszczególnych krajach bardzo zróżnicowanych odpowiedzi. W Polsce, podobnie jak w innych krajach unijnych, preferuje się pracę na własny rachunek w dążeniu do niezależności i samorealizacji. Nieco mniej Amerykanów również opowiada się za tym uzasadnieniem. W krajach azjatyckich ten motyw ma mniejsze znaczenie. Spośród pozostałych motywów, jakie przedstawiono do wyboru, ankietowani wskazywali również na możliwość wyboru miejsca i czasu pracy, przypisywaną pracy na własny rachunek. Okazuje się to szczególnie cenne dla Chińczyków. Potencjalnie wyższe dochody zostały wskazane przez większość respondentów dopiero na trzecim miejscu. Dotyczy to większości badanych krajów i jedynie w Polsce stawiane jest na 2. miejscu. Przy dość dużym zróżnicowaniu motywacji w obrębie tych trzech powodów, pozostałe motywy okazały się bardzo mało istotne dla respondentów.

Tabela 3. Uzasadnienie preferencji pracy na własny rachunek, wybrane kraje, najnowsze dostępne dane

	Nie- zależ- ność /sa- more- aliza- cja	wyko- rzy- stanie szans	po- ten- cjaj- nie wyż- sze do- chody	sw- boda wy- boru czasu i miejs- ca pracy	brak szans na pracę	przy- kład zna- jo- mych i rodzi- ny	sprzy- jający kli- mat go- spo- dar- czy	re- duk- cja ry- zyka bez- robo- cia	po- win- ność wo- bec spo- łecz- ności	inne	nie wiem
UE-27	62	4	16	30	2	1	2	3	2	15	3
Polska	65	8	24	23	3	2	1	5	1	15	3

Stany Zjedn.	54	2	9	33	1	1	2	2	1	21	1
Korea	42	1	28	48	1	1	0	3	0	7	2
Japonia	45	2	5	34	4	4	0	1	1	6	4
Chiny	19	3	29	58	2	1	4	1	1	18	4
Pytanie 6: Dlaczego wolałbyś pracować na własny rachunek niż być pracownikiem najemnym? (możliwy wybór wielokrotny)											

Źródło: [European Commission 2012].

Pytanie odnośnie prawdopodobieństwa podjęcia działalności gospodarczej w badanej grupie krajów również dało bardzo zróżnicowane odpowiedzi (tabela 4). Największą gotowość w tej dziedzinie zadeklarowali Polacy i Chińczycy, w czym wykazali duże podobieństwo do postrzegania tej kwestii przez Amerykanów. Koreańczycy i szczególnie Japończycy byli wyraźnie bardziej powściągliwi i dość ostrożnie przewidywali taką możliwość.

Tabela 4. Prawdopodobieństwo pracy na własny rachunek w najbliższych 5 latach, wybrane kraje, najnowsze dostępne dane

	zdecydowanie tak	raczej tak	nie za bardzo	wcale	nie wiem	ogółem możliwe	ogółem niemożliwe
UE-27	10	20	22	45	3	30	67
Polska	13	36	22	28	1	49	50
Stany Zjednoczone	29	24	19	36	1	44	55
Korea	8	24	32	35	1	32	67
Japonia	4	14	37	42	3	18	79
Chiny	9	42	26	21	2	51	47
Pytanie 7: Czy jest możliwe, że w najbliższych 5 latach będziesz pracował na własny rachunek?							

Źródło: [European Commission 2012].

Jeżeli chodzi o znaczenie formalnej edukacji dla kształtowania postaw przedsiębiorczych (tabela 5), to pomiędzy wybranymi krajami po raz kolejny widoczne są bardzo duże różnice. Po pierwsze, niechęć Japończyków wobec prowadzenia własnej firmy występuje łącznie niedocenianiem problematyki przedsiębiorczości w szkołach. Skrajnie odmienna funkcja szkoły w tej dziedzinie rysuje się w Chinach, gdzie wielu uznaje ją za skuteczną dla motywowania do podejmowania pracy na własny rachunek. W pozostałych krajach rola edukacji w omawianej dziedzinie kształtuje się na umiarkowanym poziomie.

Tabela 5. Rola edukacji szkolnej w kształtowaniu przedsiębiorczości, wybrane kraje, najnowsze dostępne dane

	zdecydo- wanie tak	raczej tak	raczej nie	zdecydo- wanie nie	nie wiem	ogółem tak	ogółem nie
UE-27	22	28	21	27	2	50	48
Polska	15	30	31	22	2	45	53
Stany Zjed- noczone	27	32	21	19	1	59	40
Korea	7	47	35	10	1	54	45
Japonia	2	16	38	33	11	18	71
Chiny	21	48	22	7	2	69	29
Pytanie 11: Określ swój stosunek wobec stwierdzenia: „Edukacja w szkole pomogła mi rozwinąć przedsiębiorczość”							

Źródło: [European Commission 2012].

Przy tak dużym zróżnicowaniu postaw wobec prowadzenia działalności gospodarczej we wszystkich omawianych krajach mamy do czynienia ze stosunkowo wysokim odsetkiem osób, które mają doświadczenie jako przedsiębiorcy (tabela 6). Rozkład motywów podjęcia działalności gospodarczej na własny rachunek jest stosunkowo równomierny. Wyjątkiem jest jedynie Korea, gdzie duży odsetek przedsiębiorców deklaruje, iż założyło firmę z konieczności.

Tabela 6. Odsetek przedsiębiorców i powody prowadzenia działalności gospodarczej, wybrane kraje, najnowsze dostępne dane

	Prowadze- nie działalno- ści gospo- darczej	Powody prowadze- nia działalno- ści gospo- darczej				
	nie	tak	szansa biznesowa	koniecz- ność	przejęcie od rodziny	nie wiem
UE-27	77	23	49	29	15	7
Polska	75	25	50	32	11	7
Stany Zjedno- czone	62	38	54	26	14	6
Korea	61	39	21	63	14	2
Japonia	79	17	46	22	22	10
Chiny	77	22	43	42	11	4
Pytanie 13: Czy kiedykolwiek prowadziłeś firmę, przejąłeś lub prowadzisz działania w tym kierunku? Pytanie 16: Jeżeli tak, to dlatego że (możliwe powody)						

Źródło: [European Commission 2012].

Ciekawych informacji, dotyczących zainteresowania prowadzeniem działalności gospodarczej i gotowości do realizacji przedsięwzięć na własny rachunek, dostarczają dane zawarte w tabeli 7. Otóż okazuje się, że tylko niewielki odsetek ankietowanych jest gotowych wykorzystać ewentualnie dostępne zasoby finansowe na założenie własnej firmy. Zdecydowana większość deklaruje chęć wykorzystania dodatkowych środków na cele pozabiznesowe, w większości zaś na konsumpcję, teraz lub w przyszłości. Jedynie Chińczycy są większym stopniu skłonni zainwestować dodatkowy kapitał finansowy w założenie firmy. Można zatem przypuszczać, że wbrew dość powszechnym poglądom, ograniczeniem dla zakładania przedsiębiorstw tylko w niewielkim stopniu jest niedostatek kapitału inwestycyjnego.

Tabela 7. Sposób wykorzystania dodatkowych środków finansowych, wybrane kraje, najnowsze dostępne dane

	założyć firmę	kupić dom	oszczędzić	wydać	pracować mniej	nie wiem
UE-27	17	33	27	13	5	5
Polska	28	26	26	12	3	5
Stany Zjednoczone	18	25	42	8	4	3
Korea	20	22	42	13	2	1
Japonia	9	16	48	18	2	7
Chiny	39	13	19	24	2	3
Pytanie 20: Wyobraź sobie, że odziedziczyłeś X Euro. Jak wykorzystałbyś pieniądze?						

Źródło: [European Commission 2012]

Uwagi końcowe

Przeprowadzona analiza porównawcza potwierdza, że wskaźniki przedsiębiorczości znacznie różnią się pomiędzy poszczególnymi krajami. Jako najbardziej skłonne do działań przedsiębiorczych wśród wybranych krajów jawi się społeczeństwo Chin; najmniejsze wskaźniki przedsiębiorczości zarejestrowano w Japonii; społeczeństwo polskie przejawia przedsiębiorczość na poziomie przeciętnym, chociaż niektóre wskaźniki dotyczące Polski są bliskie tym dotyczącym Chin. Co ciekawe, na podstawie wybranych miar Stany Zjednoczone nie prezentują się wcale jako kraj ludzi szczególnie przedsiębiorczych. Ponadto, różnice w grupie wybranych krajów azjatyckich są głębsze niż między tymi krajami a Polską i Stanami Zjednoczonymi. Tym samym, na podstawie analizy ilościowej nie uwidaczniają się podobieństwa krajów azjatyckich

w badanej dziedzinie. Co więcej, różnice w sferze przedsiębiorczości są bardzo wyraźnie również pomiędzy krajami o zbliżonym poziomie rozwoju gospodarczego i w podobnych kręgach kulturowych.

W obrębie badanych krajów preferencje odnośnie pracy najemnej i na własny rachunek rozkładają się w przybliżeniu równomiernie. W wielu krajach znacząca część przedsiębiorstw powstaje z konieczności. Jednocześnie ankietowani twierdzą, że tym co skłania przedsiębiorców do podejmowania suwerennych decyzji o wyborze działalności gospodarczej, jest przede wszystkim dążenie do samorealizacji i swobody wyboru czasu i miejsca pracy, a w mniejszym stopniu potencjalnie wyższe dochody. Ponadto, posiadanie kapitału nie przekłada się wprost na zachowania przedsiębiorcze. Innymi słowy, dążenie do prowadzenia działalności gospodarczej nie jest nadrzędne w stosunku do możliwości finansowych. Co więcej, wybrane wskaźniki sugerują występowanie pewnych powiązań między przedsiębiorczością a traktowaniem tego zagadnienia w formalnym systemie edukacji.

Na koniec należy zwrócić uwagę na wyraźne rozbieżności, które ujawniają się przy porównaniu wyników badań realizowanych przez różne agencje. Okazuje się, że deklaracje ankietowanych odnośnie ich zachowań przedsiębiorczych oraz percepcji przedsiębiorczości w określonych krajach dość wyraźnie się różnią w zależności metodologii zbierania danych. Dlatego uzyskane wyniki należy traktować z dużą ostrożnością. Poza tym, wydaje się konieczne dalsze doskonalenie metod pozyskiwania informacji, ze szczególnym uwzględnieniem dopracowania metodologii oraz techniki gromadzenia danych.

Bibliografia

- Amorós J.S., Bosma N. (2014), *Global Entrepreneurship Monitor. Global Report 2013*, Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Bąkiewicz A. (2010), *Strukturalne aspekty rozwoju gospodarczego*, Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Bąkiewicz A. (2012), *Transformation of Economic System in Poland. The SMEs and UE Integration*, Revista Universitaria Ruta, 13, ss. 71–86.
- Bąkiewicz A., Żuławska U. (2010), *Od teorii wzrostu do ekonomii rozwoju* [w:] A. Bąkiewicz, U. Żuławska, *Rozwój w dobie globalizacji*, PWE, Warszawa, ss. 64–88.
- Berger B. (red.), (1991), *Introduction*, [w:] *The Culture of Entrepreneurship*, ICS Press, San Francisco, ss. 1–12.
- European Commission (2012), *Entrepreneurship in the EU and Beyond*. Directorate-General for Communication, Flash Eurobarometer 354.
- Frączkiewicz-Wronka A., Grewiński M. (red.) (2012), *Przedsiębiorczość w Polsce – bariery i perspektywy rozwoju*, WSP TWP, Warszawa.
- Grilo I., Thurik R. (2004), *Determinants of Entrepreneurship in Europe*, Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy, Max Planck Institute, Jena.
- Grilo I., Thurik R. (2006), *Entrepreneurship in the old and new Europe*, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs, Zoetermeer.
- Kim A. M. (2008), *Learning to be Capitalist. Entrepreneurs in Vietnam's Transition Economy*, Oxford University Press.
- Lynn R. (1991), *The Secret of the Miracle Economy; Different National Attitudes to Competitiveness and Money*, Social Affairs Unit, Exeter.
- McClelland D. C. (1961), *The achieving society*, Van Nostrand, Princeton, Nowy Jork.
- PARP (2012), *GEM Polska. Raport z badań*, PARP, Warszawa.
- Rachmaniaa I.N., Rakhmaniara M., Setyaningsiha S. (2012), *Influencing Factors of Entrepreneurial Development in Indonesia, International Conference on Small and Medium Enterprises Development with a Theme (ICSMED)*, Bandung.
- Redding S. G. (1991), *The Culture and Entrepreneurial Behavior among the Overseas Chinese*, [w:] B. Berger (red.), *The Culture of Entrepreneurship*, ICS Press, San Francisco, ss. 137–156.
- Roszek-Wójtowicz E. (2013), *Proprzedsiębiorcza postawa obywateli – Polska na tle państw UE – próba oceny i porównania* [w:] B. Polzakiewicz, J. Boehlke (red.), *Ekonomia i Prawo*, Tom XII, nr 3, ss. 413–424.
- Schumpeter J. A. (1934), *Theory of Economic Development*, Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.; wyd. polskie: (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Suddle K., Beugelsdijk S., Wennekers B. (2007), *Entrepreneurial Culture and its Effect on the Rate of Nascent Entrepreneurship*, Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs, Zoetermeer.
- Wagner K., Ziltener A. (2008), *The Nascent Entrepreneur at the Crossroads: Entrepreneurial Motives as Determinants for Different Types of Entrepreneurs*, Swiss Institute for Entrepreneurship, Chur.

Wennekers A.R.M., van Stel, Thurik A.R., i in. (2005), *Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development*, Small Business Economics, vol. 24, ss. 293–309.

Weber M. (1905, 1994), *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wyd. Test, Lublin. (na podstawie: Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus)

Witt M.A., Redding G. (2013), *Asian business systems: institutional comparison, clusters and implications for varieties of capitalism and business systems theory*, "Socio-Economic Review", vol.11, ss. 265–300.

World Bank (2004–2014), *Doing Business*, World Bank, Waszyngton.

World Values Survey Association (2014), *World Value Survey*, www.worldvaluessurvey.org.

Łukasz Sułkowski

Społeczna Akademia Nauk

Izabela Wąs

Uniwersytet Jagielloński

Paradygmaty tożsamości organizacyjnej

Paradigms of organizational identity

Abstract: The article depicts three key suggestions to distinct paradigms of organizational identity in the area of management. These include: Neo-positivism-Functionalistic Approach, Interpretative-Symbolic Approach and Postmodernism.

Key-words: organizational identity, organizational paradigms.

Wstęp

Próba historycznego uporządkowania kwestii rozwoju tożsamości wskazuje, jak bardzo pojęcie to ewoluuje wraz z rozwojem samej organizacji oraz otoczenia ekonomicznego i gospodarczego. Ze względu na złożoność zjawiska tożsamości, trudno o holistyczne jej poznanie. Dlatego powstałe i wypracowane punkty widzenia, założenia, pojęcia i perspektywy często są ze sobą w konflikcie. Aby dostrzec wagę problemu tej różnorodności, poniżej zostaną przedstawione trzy kluczowe propozycje wyodrębnienia paradygmatów w odniesieniu do koncepcji tożsamości organizacyjnej w naukach o zarządzaniu [Sułkowski 2012, s. 104]:

1. Paradygmat neopozytywistyczno-funkcjonalistyczno-systemowy, łączący obiektywizm z regulacją,
2. Paradygmat interpretatywno-symboliczny, łączący subiektywizm z regulacją,

3. Postmodernizm, podejście radykalnego humanizmu, łączącego subiektywizm z radykalną zmianą [Sułkowski 2012, s. 113].

Ujęcie funkcjonalistyczne tożsamości organizacyjnej

Podejście neopozytywistyczno-funkcjonalistyczno-systemowe wskazuje, że organizacja jest systemem funkcjonującym w takich procesach gospodarczych jak globalizacja czy ekonomika. Człowiek w takiej organizacji jest gospodarczy, niezależny, kierujący się racjonalnością, jest bliski kategoriom *homo oeconomicus* i badany metodami opartymi na neopozytywizmie [Sułkowski 2004, s. 115]. Tożsamość organizacyjna w ujęciu funkcjonalistycznym jest traktowana jako pewne, obiektywne, rzeczowe zjawisko występujące w organizacji. Za pomocą różnych modeli matematycznych, skomplikowanych pomiarów, można ją odkrywać, opisywać i mierzyć. Tożsamość organizacyjna może być obserwowana, modelowana i zarządzana [Zarębska 2009, s. 32]. W otoczeniu dalszym mogą być analizowane takie elementy jak tożsamość sektora/branży/przemysłu, produkty i technologie, międzynarodowe trendy. W otoczeniu bliższym ważna staje się sytuacja rynkowa, konkurencja oraz relacje z interesariuszami. Zarządzanie tożsamością w tym kontekście motywuje do pobudzenia wszystkich niematerialnych zasobów firmy w celu skumulowania najważniejszych informacji, dających obraz miejsca jej położenia w czasie, na rynku, wśród konkurencji. Jednak fundamentalnymi elementami tożsamości organizacyjnej w ujęciu funkcjonalistycznym będzie struktura i strategia organizacji.

Pomiar tożsamości organizacyjnej w ujęciu funkcjonalistycznym powinien być kwantyfikowalny, stąd najlepszym narzędziem pomiaru staje się metodologia ilościowa. Ilościowym wyznacznikiem tożsamości organizacyjnej są badania sprawdzające efektywność przedsiębiorstwa [Grandys 2011, s. 153]. Podstawowym elementem poddanym weryfikacji jest bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych. Następnie można korzystać z różnych wskaźników ekonomicznych badających zysk, rentowność, płynność (wskaźniki płynności są systemem wczesnego ostrzegania przed niepokojącymi sygnałami wskazującymi na problemy finansowe). W badaniu efektywności organizacji przydatna może być rachunkowość zarządcza. Nazywana również rachunkowością menadżerską, dostarcza podmiotom zarządzającym informacje finansowe i niefinansowe na temat organizacji i jej otoczenia. Jej głównym celem jest pomoc w podejmowaniu decyzji operacyjnych i strategicznych. W ramach rachunkowości zarządczej badane są takie obszary jak: wycena kosztów i produktów, analiza prognozy rentowności, analiza wrażliwości zysku, podejmowanie decyzji optymalizacyjnych, inwestycyjnych, cenowych itp. [Sojak 2003]. W ujęciu funkcjonalistycznym pod-

stawowym celem organizacji jest przetrwanie i nieustanny postęp. Pomiar efektywności ekonomicznej pokazuje realne, negatywne lub pozytywne wyniki, które pozwalają obrać dalszy kierunek działalności firmy. Przedstawiają jaka jest wartość firmy. Zarębska zwróciła uwagę, że dobrym wskaźnikiem do pomiaru wartości przedsiębiorstwa, a co za tym idzie, do pomiaru efektów zarządzania tożsamością organizacyjną, jest wskaźnik ekonomicznej wartości dodanej (EVA – Economic Value Addend), miernik wyników działalności przedsiębiorstwa [Zarębska 2009, s. 179]. Z zysku operacyjnego po opodatkowaniu potrąca koszty całego zainwestowanego kapitału. Pozwala śledzić zmiany w wartości przedsiębiorstwa na bieżąco. Celem organizacji jest zawsze generowanie dodatkowej wartości.

Tożsamość organizacyjną można również mierzyć metodami jakościowymi, które są wykorzystywane przede wszystkim w ujęciu interpretatywno-symbolicznym, będącym przeciwieństwem funkcjonalizmu. Najważniejsze źródła inspiracji tego paradygmatu to nauki społeczne i humanistyczne, jak: psychologia, socjologia, antropologia kulturowa, nauki polityczne.

Ujęcie interpretatywno-symboliczne tożsamości organizacyjnej

Tożsamość organizacyjna, postrzegana przez pryzmat podejścia interpretatywno-symbolicznego, jest siecią znaczeń i komunikacji społecznej tworzonej przez grupę społeczną. Tożsamość organizacyjna nie jest tylko pewnym zjawiskiem w organizacji, którym można zarządzać i mierzyć. Podejściu interpretatywnemu koncentruje się przede wszystkim na zrozumieniu, jak pracownicy postrzegają siebie w organizacji. Sposób, w jaki człowiek postrzega siebie w organizacji, jest uzależniony przede wszystkim od wieku, zdobytego doświadczenia, przekonań, poglądów i wartości, jakie prezentuje [Zarębska 2009, s. 23]. Michael Armstrong stwierdził, że kulturę przedsiębiorstwa tworzą wspólne przekonania, postawy i wartości. Wpływają one na kształt działań i wzajemnych relacji międzyludzkich [Armstrong 1996, s. 86]. Cała sieć znaczeń została stworzona przez człowieka.

Ważne staje się również samo dopasowanie się do środowiska. Złożona sieć tożsamości etnicznych, językowych, religijnych, płci, doświadczenia zawodowego, buduje wzorce kulturowe, które dominują w organizacji. Jak zauważył Gareth Morgan, organizacje są minispółczeństwami, które mają własne, odrębne wzory kultury i subkultury [Morgan 1997, s. 136].

Zachowania w organizacji mają bardzo duży wpływ na umacnianie tożsamości organizacyjnej. Silna identyfikacja pracowników z organizacją oraz

związane z nią zaangażowanie przynosi wymierne korzyści. Zaangażowanie członków organizacji wyraża się przede wszystkim w tym, że przyjmują oni cele firmy jako własne i realizują je nieustannie [Gitling 2013, s. 264].

Taka postawa członków pozwala firmie na wykształcenie postaw, przekonań i wartości, które są zgodne z misją, strategią oraz technologią przedsiębiorstwa. W takim wzorcu pracownicy w sposób swobodniejszy są przygotowani i skuteczniej dopasowują się do zachodzących zmian w przedsiębiorstwie, systemach, procedurach i metodach pracy [Penc 2005, s. 268].

Gdy pracownicy utożsamiają się z przedsiębiorstwem, tworzą między sobą więzi interpersonalne, prezentując odpowiednią rolę społeczną, reprezentują w sposób efektywniejszy organizację na zewnątrz, a więc przyczyniają się do kreowania odpowiedniego wizerunku swojej firmy [Zarębska 2009, s. 53].

Spojrzenie społeczne na tożsamość organizacyjną, wiążące się z kulturą organizacyjną, wymaga przede wszystkim zastosowania badań jakościowych [Sułkowski 2008]. Podstawową strategią zbierania danych związanych z metodologią jakościową są badania terenowe. Umożliwiają one badanie zachowania ludzi w naturalnych warunkach ich codziennego życia i funkcjonowania. Badania terenowe umożliwiają głębokie zrozumienie subiektywnych znaczeń przypisywanych przez badanych ludzi [Frankfort-Nachmias, Nachmias 2001, s. 299]. Poprzez takie metody jak: obserwacja (uczestnicząca lub jawna), konstruowanie kwestionariuszy, analizę tekstów i dokumentów, wywiady, nagrywanie i transkrybowanie.

Ujęcie postmodernistyczne tożsamości organizacyjnej

W teorii organizacji i zarządzania nurt postmodernistyczny pojawił się najprawdopodobniej w 1986 roku, kiedy Gareth Morgan wydał książkę *Images of organizations*. Dostrzegał on, że organizacje są złożonymi i pełnymi paradoksów zjawiskami, które można rozumieć na różne sposoby. Wszystkie teorie dotyczące życia organizacji opierają się na metaforach, na przyjętym przez daną jednostkę myśleniu i sposobie widzenia [Morgan 1997, ss. 10–11]. Postmoderniści skupiają się przede wszystkim na tym, w jaki sposób uczestnicy organizacji interpretują sytuacje społeczne, w których odgrywają swoje role organizacyjne oraz wynikające z niej wartościowania, emocje i postawy. Andrzej K. Koźmiński podkreśla, że ponowoczesny świat organizacji jest chaotyczny, zmienny, podzielony na fragmenty o zamazanych granicach. Taka zmienność wprowadza bardzo dużo niepokoju, związanego z walką z globalną konkurencją [Kostera 1996, s. 9].

Jak w takim chaosie można rozumieć tożsamość organizacyjną? Robert G. Dunn zwraca uwagę na chroniczną niestabilność tożsamości, na jej rozproszenie i wieloznaczność [Dunn 1998]. Losy tożsamości, rozumiane przez współczesnych myślicieli, obracają się wokół kwestii relacji pomiędzy jednostką, grupą i społecznością, w szczególności w jaki sposób jednostka pokonuje społeczne zakłócenia i niepewności towarzyszące modernizacji i wzrastania społeczeństwa masowego [Dunn 1998, s. 52]. Zmiany tożsamości są bowiem spowodowane środkami masowego przekazu. Fiske napisał, że telewizja jest potężną instytucją postmodernistyczną mającą wpływ na ludzkie, intersubiektywne widzenie rzeczywistości. To właśnie przez media następuje transfer wiedzy i tożsamości. Dlatego też wiele organizacji, przede wszystkim przedsiębiorstw, banków, przekazuje swój wizerunek poprzez reklamy telewizyjne. Można wysunąć przypuszczenie, że to właśnie media przekazują i kreują wizerunek przedsiębiorstwa. Innymi „kreatorami” organizacji stają się konsultanci, którzy – posługując się etykietami, przyjętymi wzorcami, stawiając diagnozę – dokonują segregacji: odrzucają starą tożsamość i konstruuja nową, pobudzającą wyobraźnię, pragnienia, przywołując wizerunek czegoś nowego [Kostera 1996, ss. 206–207]. W kreowaniu nowej tożsamości rzadko zwraca się uwagę na sukcesy inne niż ekonomiczne, np. na utrzymanie miejsc pracy, jak trafnie zauważyła Monika Kostera [1996, ss. 228–229].

W podejściu postmodernistycznym tożsamość organizacyjna jest postrzegana jako zbiór wyobrażeń na temat tego, jak pracownicy postrzegają siebie w organizacji [Zarebska 2009, s. 33]. I w tym aspekcie również pojawia się problem, ponieważ praca ludzka została zwirtualizowana. Proces ten przyczynił się do utraty poczucia stabilności i zaufania do wspólnoty [Sułkowski 2012, s. 178]. Zygmunt Bauman twierdzi: „Ze sporą dozą niepokoju mówi się dzisiaj często o rozpadzie więzi społecznych i upadku skutecznych form zbiorowego działania, widząc w tym nieprzewidziany efekt uboczny nieznannej wcześniej lekkości i płynności, coraz większej ruchliwości, nieobliczalności, nieuchwytności i ulotności mocy. Ale rozpad więzi społecznych jest nie tylko skutkiem, lecz także warunkiem nowej techniki sprawowania władzy, która brak zaangażowania i sztukę błyskawicznej ucieczki uczyniła głównym narzędziem działania” [Bauman 2006, s. 24].

Splycone kontakty elektroniczne doprowadzają do kruchości kontaktów międzyludzkich, brakuje społecznego budowania tożsamości organizacyjnej. Następuje defragmentacja poczucia tożsamości oraz zerwanie ciągłości. Refleksja o tym, za kogo się uważamy jako organizacja, jest chwilowa i fragmentaryczna [Whetten, Godfery 1998, ss. 42–43].

Łukasz Sułkowski zwrócił uwagę, że w zarządzaniu postmodernizm zajmuje marginalne miejsce, choć często pojawia się w związku z problematy-

ką kultury w zarządzaniu. Postmodernizm przyczynia się do postawienia na pierwszym miejscu problematyki poznania oraz procesów społecznych. Stąd dominująca może stać się metodyka jakościowa lub w ogóle brak zastosowania metodyki [Sułkowski 2012, ss. 120–121]. Postmodernistyczni badacze jakościowi w większości odrzucają ilościowe metody i założenia. Twierdzą, że narzędzia badawcze stosowane przez pozytywistów i postpozytywistów służą jedynie do reprodukcji tylko jednego rodzaju nauki, tym samym rzucając cień na inne możliwości badawcze i interpretacyjne. Dlatego też postmoderniści poszukują innych metod, posługując się prawdopodobieństwem, emocjonalnością, odpowiedzialnością, praktyką polityczną, etyką troski. Tożsamość organizacyjna w tym ujęciu może być badana i postrzegana jako indywidualny punkt widzenia. Poprzez obserwację i wywiad można dojrzeć organizację w działaniu, natomiast stosując studia przypadku, zwraca się uwagę na specyfikę poszczególnych przypadków. Postmodernistyczny badacz w sposób bogaty i obszerny może opisać tożsamość organizacyjną [Denzin, Lincoln 2010, ss. 35–36]. Niebezpieczeństwem może okazać się fakt, że ponowoczesne przełamywanie granic konwencjonalnej nauki społecznej może wyprodukować nieuporządkowane teksty na temat tożsamości organizacyjnej. Takie eksperymenty mogą być nie do końca bezpieczne, a jedynie przydatne dla konsumpcji, refleksji i korzyści rdzennych odbiorców [Denzin, Lincoln 2010, s. 308].

Podsumowanie

Podsumowując, można zauważyć, że tożsamość organizacyjna jest nową koncepcją w zarządzaniu, która jednak szybko się rozwija. Badacze operują przede wszystkim na gruncie paradygmatów alternatywnych, w stosunku do dominującego w naukach o zarządzaniu podejścia neopozytywistyczno-funkcjonalistycznego. Najwięcej jest koncepcji bazujących na interakcjonizmie symbolicznym, można również znaleźć postmodernistyczne i krytyczne odniesienia do tożsamości organizacyjnej.

Tabela 1. Paradygmaty tożsamości organizacyjnej (skrót „TO” oznacza „tożsamość organizacyjną”)

	Paradygmat funkcjonalistyczny	Paradygmat interpretacyjny	Paradygmat postmodernistyczny
Kluczowy problem	Jak TO wpływa na działania organizacji i ludzi?	Jak społecznie tworzymy poczucie tego kim jesteśmy („my”)?	1. Problematyzacja, zerwanie ciągłości, defragmentacja poczucia tożsamości
Definicja tożsamości	1. Zinstytucjonalizowana wiara w to, kim jesteśmy 2. Obiektywne wymiary – cele, zasady organizacyjne, rdzeń działalności	Ciągle renegocjowany społecznie zbiór znaczeń dotyczący tego, kim jesteśmy jako organizacja	Chwilowa i fragmentaryczna refleksja o tym, za kogo się uważamy jako organizacja
Podstawowe założenia	1. TO to fakt społeczny 2. TO jest obiektywna, obserwowalna i można nią manipulować	1. Ludzie mają potrzebę uzgadniania stabilnych znaczeń 2. TO jest społecznie konstruowana 3. Grupy społeczne dążą do TO przez uzgadnianie wspólnych znaczeń	1. Nieokreśloność znaczeń 2. TO przypadkowy i chwilowy zbiór znaczeń 3. TO przybiera formy paradoksu 4. Wielość i różnorodność
Cele badania TO	1. Odkryć 2. Opisać 3. Zmierzyć 4. Użyć (zarządzać)	Odstąpić znaczenia i struktury tworzenia znaczeń, które są negocjowalne między członkami organizacji	1. Prowokować 2. Pobudzić refleksyjność 3. Dać głos „milczącym”
Dane	1. Obserwacja działań wpływających na TO 2. Analiza stwierdzeń 3. Studia demograficzne 4. Dane psychometryczne	1. Dane znaczące dla członków organizacji – symbole 2. Dane istotne dla badaczy: - symbole - schematy interpretacji	1. Język i dyskurs 2. Pęknięcia, nieciągłości 3. Braki, nieobecność
Konsekwencje	1. Kluczowość TO – kluczowe wartości, przekonania są wpajane 2. Trwałość TO – trudna do zmiany 3. Wyróżnianie przez TO – przyjęte i podlegające zarządzaniu	1. Kluczowość TO – grupa przyjmuje kluczowe znaczenia 2. Trwałość TO – kontekst społeczny wyznacza trwałość 3. Wyróżnianie przez TO – wprowadza kategorie podobieństwa i różnicy	1. Kluczowość TO – stale zmieniają się 2. Trwałość TO – stale dekonstruowana i rekonstruowana 3. Wyróżnianie przez TO – szacunek dla „innych”, fragmentacja
Metafora	1. Przedmiot 2. Aktywa, zasób	1. Mózg: hologram 2. Improwizacja na scenie	Kolaż – zestawienie nieoczekiwanych elementów

Źródło: zmodyfikowane D.A. Whetten, P.C. Godfrey (red.), *Identity in Organisations. Building Theory Through Conversations*, Sage, London 1998, ss. 42–43.

Bibliografia

- Armstrong M. (1996), *Zarządzanie zasobami ludzkimi*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków, s. 86.
- Bauman Z. (2006), *Płynna nowoczesność*, Wydawnictwo Literackie, Kraków, s. 24.
- Denzin N.K., Lincoln Y.S. (2010), *Metody badań jakościowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, ss. 35–36, 308.
- Dunn R.G. (1998), *Identity Crises: A Social Critique of Postmodernity*, University of Minnesota Press, Minneapolis.
- Frankfort-Nachmias Ch., Nachmias D. (2001), *Metody badawcze w naukach społecznych*, Wydawnictwo Zysk i S-ka, Poznań, s. 299.
- Gitling M. (2013), *Człowiek w organizacji, ludzie–struktury–organizacje*, Wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 264.
- Grandys E. (2011), *Teoria grafów w zarządzaniu produkcją*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 153.
- Kostera M. (1996), *Postmodernizm w zarządzaniu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, s. 9, ss. 206–207, 228–229.
- Morgan G. (1997), *Obrazy organizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, ss. 10–11, 136.
- Penc J. (2005), *Role i umiejętności menadżerskie. Sekrety sukcesu i kariery*, wydawnictwo Difin, Warszawa, s. 268.
- Sojak S. (2003), *Rachunkowość zarządcza*, Wydawnictwo Dom Organizatora, Toruń.
- Sułkowski Ł. (2004), *Neopozytywistyczna mitologia w nauce o zarządzaniu*, „Organizacja i kierowanie”, 1, s. 115.
- Sułkowski Ł. (2008), *Czy warto zajmować się kulturą organizacyjną?*, „Zarządzanie Zasobami Ludzkimi”, nr 6.
- Sułkowski Ł. (2012), *Epistemologia i metodologia zarządzania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, ss. 104, 113, 120–121, 178.
- Whetten D.A., Godfrey P.C. (1998), *Identity in organizations: building theory through conversations*, Sage Publishing, London, ss. 42–43.
- Zarębska A. (2009), *Identyfikacja tożsamości organizacyjnej w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, Wyd. Difin, Warszawa, ss. 23, 32–33, 53, 179.

Iwona Dorota Czechowska

University of Lodz

Trends in the size and structure of enterprises in Poland and selected CEE countries

Abstract: The article aims to describe the situation of the sector of micro, small and medium-sized enterprises (MSME) in Poland and selected countries in Central and Eastern Europe (Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia) using a quantitative criterion made of the number of enterprises, the size of employment, and the amount of Gross Value Added (GVA). An attempt is made to verify a hypothesis stating that the Polish enterprise sector was less affected by the impacts of the global financial crisis than enterprise sectors in the other countries. The conclusion the analysis allows is that the enterprise sector in Poland was, indeed, less affected by the global financial crisis than enterprise sectors in other CEE countries such as Hungary, the Czech Republic and Slovakia.

Key-words: enterprises, micro, small, medium, large, quantitative criteria.

Introduction

Enterprises are not only a major component of an economy, but also the engine of its growth. At the same time, organisations differ from one another, particularly in size. The notion of an entrepreneur and of an enterprise is widely covered in the literature. Enterprises are analysed in a variety of contexts, for instance, from the economic, legal, organizational, production and social perspectives [Engelhardt 2009, pp. 10–13]. Because of their importance, they are also divided by status, type of activity and function [Mater-na 2009, pp. 57–58]. The definitions of an enterprise¹ and an entrepreneur²

1. For instance, art. 55 of the act of 10 Dec. 2005, Civil Code, Journal of Laws, no. 172 item. 1438. EC's recommendation of 6 May 2003 no 2003/361 EC art. 1.

2. For instance articles 2 and 4 of the act on the freedom of economic activity of 2 July 2004, Journal of Laws, no. 173, item 1807.

can be found in the appropriate laws³. The entrepreneur is characterised as an individual who makes business decisions on their own risk and responsibility and seeks markets for their products/services in pursuit of profits. A special group of enterprises is small and medium-sized enterprises (SME), a characteristic feature of which is adaptability to the occurring changes. This ability is especially important in periods when financial markets become unstable. SMEs create jobs, introduce new solutions, ensure competition, and diversify the market, thereby driving productivity growth in the entire economy, [Skowronek-Mielczarek 2003, p. 7; Bass 2006, pp. 10–11]. In 2008, the global economic slowdown started to affect European economies, including the Polish economy. As a result, the situation of enterprises deteriorated [Rozwój 2013, p. 7]. This new economic situation encourages research into the patterns of quantitative changes in the enterprise sector in Poland, as well as comparing processes occurring in the Poland and their pace with changes observed in other countries, particularly those lying in Central and Eastern Europe (CEE) that have similar economies.

The article aims to describe the situation of the sector of micro, small and medium-sized enterprises (MSME) in Poland and selected countries in Central and Eastern Europe (Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia) in the years 2008–2013, using a quantitative criterion made of the number of enterprises, the size of employment, and the amount of Gross Value Added (GVA). An attempt is made *to verify a hypothesis* stating that the Polish enterprise sector was less affected by the impacts of the global financial crisis than enterprise sectors in these countries. The sampled countries are similar in terms of the levels of development, economic structures, transition processes, economic policy, international linkages and dependence on international markets [Matkowski, Próchniak 2009, p. 19], so it can be expected that the tendencies observed in the countries' enterprise sectors will be similar too. The data on enterprises used in this article were derived from the EC and GUS databases. The research focuses on enterprises in the years 2008–2013. They span a period from 2008 to 2013, because 2007 was assumed to be the last year of high dynamics of growth.

1. The definitional aspect of the MSME sector

The pertinent literature has not developed a single and common definition of micro, small and medium enterprises (MSME). MSMEs have different definitions depending on the country or institution that needs to describe it. In Poland, the category of micro enterprises was incorporated into national

3. Act of 23 April 1964 r., Civil Code, art. 551. Journal of Laws 1964 no. 16 item 93.

legislation in 2005⁴. Two types of criteria are applied to classify enterprises: qualitative and quantitative. The first of them focuses on the following characteristics of enterprises: financial, decision-making and organizational independence, and innovativeness [Stawasz 1999, p. 91; Sulkowski 2005, p. 113]. The non-measurability of these characteristics causes that the quantitative approach taking into account the number of employees in an enterprise, its turnover, assets or equity is used more often. The quantitative approach has its strengths but also limitations, such as problems with identifying enterprise's turnover, assets or equity, for which to be established inputs and outputs must be compared and correct exchange rates between the domestic currency and foreign currencies must be used. It is also argued that turnover varies with changing amounts of goods and services sold and inflation; this drawback of the quantitative approach makes outcomes of investigations into firm's sizes less reliable [Sulkowski 2005, p. 113].

In most cases, MSMEs are identified by the size of employment⁵. The usefulness of this measure derives from that fact that this information is readily available (so additional calculations are not necessary) and allows international comparisons, because many countries use the same number of employees to decide whether an enterprise falls under the category of MSMEs. However, the approach disregards workforce characteristics such as age, education, and qualifications. Another disadvantage is problems with precise construction of the criterion, because one has to decide whether the number of positions in the enterprise or rather the actual number of workers will be taken into account, how a two-shift system should be dealt with, whether monthly or annual data on employment are more appropriate, or how to the issue of labour-intensity of production should be tackled⁶. Because all these questions need answers, comparisons of employment sizes are more efficient when performed within the same industries [Nogalski, Karpacz, Wójcik-Karpacz 2004].

4. In 2005, Poland modified its definition of the enterprise sector following EC's recommendations. The definition was extended to include micro enterprises, which are distinguishable from other organisations because of the size of employment and status (independent, partnership, interrelated). The approach to defining the micro, small and medium-sized enterprises is explained in the Polish act on the freedom of economic activity that became effective on 1 January 2005 (the act on the freedom of economic activity of 2 July 2004, Dz. U no. 173., item 1807; EC's recommendation on defining micro, small and medium-sized enterprises of 6 May 2003 (EC 2003/361) in relation to the provision of state aid and structural funds). The EC definition is used worldwide, however some countries chose to use different criteria. For instance, in Canada small organisations are those employing to 50 people. A. Skowronek-Mielczarek, Wyd. C. H. Beck, Warszawa 2007, s. 6.

5. For instance, in Poland the indicator is used in analyses and reports prepared by the Polish Agency for Enterprise Development and GUS. The OECD and European Commission (Eurostat) also use this indicator.

6. Ibidem.

Given that the data on the SME sector presented in this article were derived from EC documents, the analysed firms have been classified according to EU recommendations, where micro firms are those with annual average employment of less than 10 workers and annual turnover of less than 2 million euros, and small firms employ between 10 and 49 people and have turnover between 2 and 10 million euros [Rekomendacja KE, 2003].

Table1. EU definition of SMEs

Company Category	Employees	Turnover*	Balance sheet total*
Micro	< 10	< €2 million	< €2 million
Small	< 50	< €10 million	< €10 million
Medium-sized	<250	< €50 million	< €43 million

* Alternatively.

Source: EU Recommendation 2003/36.

2. The characteristics of MSMEs in Poland and Central and Eastern Europe in the period of global crisis

MSMEs are becoming increasingly important. This trend can be seen in all European countries, including countries that have been through political and economic transition. MSMEs account for over 99% of all active enterprises [Annual Report on European SMEs 2012/2013, 2013 p. 7]. Most of them (92%) are micro enterprises employing less than 10 workers [Annual Report on European SMEs 2012/2013, 2013 p.7] (see table 2).

Table 2. Enterprises, employment, and Gross Value Added of SMEs in EU-27, 2012

	Micro	Small	Medium	SMEs	Large	Total
Number of Enterprises						
Number	18 783 480	1 349 730	222 628	20 355 839	43 454	20 399 291
%	92.1%	6.6%	1.1%	99.8%	0.2%	100%
Employment						
Number	37 494 458	26 704 352	22 615 906	86 814 717	43 787 013	130 601 730
%	28.7%	20.5%	17.3%	66.5%	33.5%	100%
Value Added at Factor Costs						
Million Euros	1 242 724	1 076 388	1 076 270	3 395 383	2 495 926	5 891 309
%	21.1%	18.3%	18.3%	57.6%	42.4%	100%

Source: Eurostat, National Statistical Offices, DIW, DIW econ, London Economics. As quoted in *A Recovery on the Horizon? Final Report. Annual Report on European SMEs 2012/2013*.

Tendencies typical of EU Member States where MSMEs are an important element of national economies can also be seen in Poland and other countries in the CEE region. The performance of the MSME sector and its importance for the economy can be identified by means of various economic indicators [Schuttenbach 2000, p. 17]. For the purpose of this article the following indicators have been adopted: the number of enterprises, the number of employees and value added generated by enterprises. Tables 3–5 below present data giving a better insight into tendencies occurring in the MSME sector.

In this section, the enterprise sector is described using the 2008–2013 quantitative data on Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia. An analysis of the countries' enterprise sectors in absolute terms shows that because of the number of organisations, gross value added and the number of employees MSMEs were ahead of all other enterprises in that period. The micro enterprises (with 0–9 workers) were more active than the small ones (10–49 workers). This tendency occurred in all analysed countries across the sample years. In relative terms, Hungary had the biggest number of MSMEs in proportion to all enterprises and Slovakia the smallest.

The data also show that between 2008 and 2013 the total number of enterprises, as well as the numbers of micro, small and medium enterprises, increased in Poland and other CEE countries in the sample. However, the pattern of the trend was not the same in the four countries. In 2009 Poland⁷ and Hungary showed clear signs of being affected by the crisis, a proof of which is smaller numbers of enterprises in all their categories compared with the previous year. Between 2012 and 2013 the number of enterprises clearly increased in Poland and in Slovakia in 2013. In Hungary and the Czech Republic the number of enterprises varied between 2008 and 2009, alternately rising and falling. The growth in their number against 2008 was the most dynamic in Slovakia (see table 3). As far as employment is concerned, Hungarian MSMEs accounted for the greatest share of employment in the enterprise sector and Slovakian for the lowest. The Slovak economy grew in the investigated period faster than the other economies in the region, as proven by the nearly nine-fold increase the number of enterprises and almost four-fold increase in the number of employees in enterprises employing up to 9 workers. The number of enterprises decreased the most frequently in the Czech Republic.

7. In 2009, only the medium enterprises increased in number in Poland.

Table 3. The number of enterprises years 2008–2013

Specification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Change dynamics 2008/2013
Poland							
0-9	1464089	1358017	1392002	1399801	1410335	1471839	100.53
10-49	51403	47985	49758	49689	51129	52745	102.61
Total	1534193	1424639	1460290	1468083	1480984	1544728	100.69
MSME	1531059	1421561	1457207	1464984	1477671	1541341	100.67
MSME as %	99.80	99.78	99.79	99.79	99.78	99.78	x
Hungary							
0-9	533712	519427	518355	511644	521981	528286	98.98
10-49	26920	24467	24539	23625	24883	25130	93.35
Total	566084	548865	547743	540099	551876	558479	98.66
MSME	565197	548073	546939	539307	551076	557687	98.67
MSME as %	99.84	99.86	99.85	99.85	99.86	99.86	x
Czech Republic							
0-9	855928	896850	918865	915047	897895	887189	103.65
10-49	35181	34343	33321	33320	34339	33787	96.04
Total	899916	939307	960142	956306	940513	929065	103.24
MSME	898399	937954	958781	954958	939049	927692	103.26
MSME as %	99.83	99.86	99.86	99.86	99.84	99.85	x
Slovakia							
0-9	44394	47274	385139	368023	362026	374648	843.92
10-49	15274	12228	14696	13727	13616	14190	92.90
Total	62492	62285	402638	384540	378650	391959	627.21
MSME	61937	61779	402140	384033	378092	391382	631.90
MSME as %	99.11	99.19	99.88	99.87	99.85	99.85	x

Source: prepared by the author based on http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/database_en.zip (1 April 2014).

The enterprise sector can also be described through the number of employees. According to the data in table 4, in all analysed countries the smallest firms (with 1-9 workers) accounted for the highest share of employment. In 2009 employment fell in the enterprise sectors in Poland, Slovakia, Hungary and the Czech Republic (only micro firms increased employment). In 2013 employment increased in Poland and Slovakia, and in the majority

of Hungarian enterprises. Trends in employment occurring between 2010 and 2012 showed irregular patterns. The fall in employment was caused, *inter alia*, by declining demand, the deteriorating situation of enterprises or even their liquidation. In the context of the thesis about the positive role played by MSMEs an interesting view seems to be that expressed by some economists, who argue that large concerns tackle problems by down-sizing while small enterprises „frequently retain employees or even recruit new ones” [Schuttenbach 2000, p. 35].

Table 4. Employment in enterprises, years 2008–2013

Specification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Change dynamics 2008/2013
Poland							
0-9	3214347	3048935	2998170	3031506	3085243	3145782	97.87
10-49	1122407	1086725	1090171	1092269	1130418	1141267	101.68
Total	8667880	8374993	8340504	8374972	8656858	8772164	101.20
MSME	5966615	5757532	5696219	5733939	5908283	5999752	100.56
MSME as %	68.84	68.75	68.30	68.47	68.25	68.40	x
Hungary							
0-9	920111	874910	877776	867036	885167	891101	96.85
10-49	512978	467128	462319	443942	472316	474537	92.51
Total	2638505	2424819	2425626	2407926	2496002	2497668	94.66
MSME	1881680	1752152	1740391	1713485	1777698	1789524	95.10
MSME as %	71.32	72.26	71.75	71.16	71.22	71.65	x
Czech Republic							
0-9	1042677	1061063	1089128	1102191	1076383	1065175	102.16
10-49	691583	665842	650106	653155	674344	663248	95.90
Total	3653438	3455156	3451230	3491524	3574509	3480583	95.27
MSME	2474189	2412453	2407425	2430442	2447487	2415820	97.64
MSME as %	67.72	69.82	69.76	69.61	68.47	69.41	x
Slovakia							
0-9	152413	137368	555064	567648	489527	498935	327.36
10-49	252221	219317	261059	265564	243200	249558	98.94
Total	1099255	1004673	1465870	1508047	1465428	1496666	136.15
MSME	643765	589360	1050541	1075362	986381	1008084	156.59
MSME as %	58.56	58.66	71.67	71.31	67.31	67.36	x

Source: prepared by the author based on http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/database_en.zip (1 April 2014).

As far as the size of employment is concerned, Hungarian and Slovak MSMEs accounted, respectively, for the largest and lowest share of employment in the enterprise sector. The number of jobs created by the MSME sector implies that the amount of value added it created must have been substantial too. The data in table 5 show that the greatest value added in relative terms was created by the Czech MSMEs and the smallest by the Polish ones. Value added is one of the measures showing how an enterprise performs. Its amount indicates the scale of internal activity of MSMEs and allows separating it from the value of purchased materials and services [Wołodkiewicz-Donimirski 2009, p. 1]. The sources of value added is equity invested by company owners, external funding invested by creditors and the efforts of human resources in the organisation.

Table 5. Gross valued added generated by enterprises, 2008-2013 (million €)

Specification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Change dynamics 2008/2013
Poland							
0-9	31290	24206	26293	26036	26243	27282	87.19
10-49	25436	19272	21848	22642	22762	23528	92.50
Total	184416	148826	165921	171405	172434	178575	96.83
MSME	97074	76332	83856	86537	87147	90216	92.94
MSME as %	52.64	51.29	50.54	50.49	50.54	50.52	x
Hungary							
0-9	9290	8063	8864	9559	9093	9181	98.83
10-49	8592	6976	7485	7486	7698	7775	90.49
Total	51153	42601	46082	48204	48597	49045	95.88
MSME	27750	23528	24986	25963	25833	26080	93.98
MSME as %	54.25	55.23	54.22	53.86	53.16	53.18	x
Czech Republic							
0-9	17958	15334	16557	16971	17010	16726	93.14
10-49	14057	11934	12475	13033	13020	12806	91.10
Total	88784	76926	82474	86306	85667	82749	93.20
MSME	50051	42803	45988	47208	47071	46312	92.53
MSME as %	56.37	55.64	55.76	54.70	54.95	55.97	x
Slovakia							
0-9	2938	2351	7990	7147	7151	7400	251.87

10-49	5308	4101	5669	4814	4833	5071	95.54
Total	24564	21533	31415	29918	31491	32709	133.16
MSME	13485	11342	19074	17375	17608	18323	135.88
MSME as %	54.90	52.67	60.72	58.08	55.91	56.02	x

The value of products (goods and services) delivered by domestic market and non-market entities minus intermediate expenditure on its creation. System Rachunków Narodowych (SRN) vol I. Published by GUS in Warsaw.

Source: prepared by the author based on http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/database_en.zip (1 April 2014).

As regards the amounts of GVA, in 2009 they evidently decreased in all sample countries and in all categories of enterprises. Polish GVA was generally expanding between 2010 and 2013, excluding 2011 when the micro enterprises generated smaller GVA than a year before. In 2013 the GVA of three of the analysed countries increased (the exception was the Czech Republic). Hungary, like Poland, experienced a decrease in GVA in 2009; in 2012 the GVA delivered by Hungarian micro enterprises and MSMEs as a whole showed a downward trend. In 2013 the GVA delivered by all categories of Hungarian enterprises increased. In the Czech Republic, GVA increased in 2010 and 2013, as well as in 2012 (with the exception of micro enterprises). In Slovakia, GVA increased in 2010, 2012 and 2013. In 2011, only the large Slovak enterprises improved their GVA.

Conclusion

The purpose of the article was to present the situation of the sector of micro, small and medium-sized enterprises (MSME) in Poland and selected countries in Central and Eastern Europe (Poland, Hungary, the Czech Republic and Slovakia) in the years 2008-2013, using a quantitative criterion made of the number of enterprises, the size of employment, and the amount of Gross Value Added (GVA). A hypothesis was tested that the Polish MSME sector had been less affected by the impacts of the global crisis than the other countries in the region. The analysis of the micro, small and medium-sized enterprises in CEE countries leads to a conclusion that considering their numbers, employment, and the amount of value added they create they are very important for national economies. MSMEs contribute to the volume of GDP and economic development, which explains why trends in the various aspects of their activity are so important.

Poland is the largest among the sampled countries, so its parameters such as number of enterprises, the number of employees or the level of gross value added value are naturally the highest in absolute terms. Therefore, the indicators of dynamics provide a better insight into the growth rate and trends. The presented analysis focuses on the years 2008–2013, when economies suffered from the impacts of the global crisis. The crisis had a major and negative effect on enterprises: it reduced their number, made them downsize their workforce, and decreased gross value added they delivered. The conclusion the analysis allows is that the enterprise sector in Poland was, indeed, less affected by the global financial crisis than enterprise sectors in other CEE countries such as Hungary, the Czech Republic and Slovakia. In the first year of the analysis (2009), the values of all analysed parameters decreased in all sampled countries. Between 2010 and 2012 different tendencies were observed in the countries, but a rising trend prevailed. The values of the investigated parameters increased the most frequently in Poland. The most difficult period for the country's economy were the years 2008 and 2009, when declining foreign demand forced enterprises to reduce their activity. It can be expected that the engine of economic growth in Poland will be investments and consumption [Koniunktura, 2011]. Poland is the only CEE country which avoided recession (understood as real GDP declining over at least two quarters), because of the size and absorption capacity of its internal market, increasing internal demand, low debt indicator, diversified structure of production and less specialized range of exports, good financial conditions of banks, and a floating exchange rate absorbing internal shocks. The flexibility and adaptability of particularly the small and medium enterprises in Poland was also important [Matkowski, Wpływ, p. 3]

In 2013 the Czech Republic was the only country in the sample where the number of enterprises, employment and gross valued added did not increase. The relatively strong impact of the financial crisis on this country can be explained mainly through its substantial dependence on the economies of its major business partners. With falling demand for goods and services production also decreased. The Hungarian economy also struggled with problems caused by the crisis. In Hungary, recession was mainly attributed to insufficient supervision over the activities of financial institutions and an excessive ratio between the volume of exports and GDP (77%), meaning that domestic output depended on the successes of the largest business partners. The growth dynamics of the investigated parameters was the highest in Slovakia, one cause of which may have been the country's entry to the euro area in 2009. Soon afterwards the Slovak economy experienced a fall in external demand and increase in unemployment; both factors impeded the creation of

value added. The countermeasures implemented by the government particularly focused on support to the labour market [Koniunktura, 2011].

Because of the importance of the enterprise sector, national governments should implement policies to boost entrepreneurship [Kok, Vroonhof, Do SMEs 2011] and create conditions fostering its growth. To support the MSME sector, consistent, long-term measures are necessary so that firms can make business plans and reduce uncertainty, as well as solutions influencing on-going business activities. The measures should therefore aim to create laws and infrastructure, remove red tape, change the tax system, improve entrepreneurs' skills and give them access to financial resources. [Schuttenbach 2000, pp. 56–60].

The author is aware that the above interpretations of the selected parameters do not provide a comprehensive picture of the situation of the enterprise sector. To make the comparisons reliable additional factors should be considered, such as population size or GDP *per capita*, differences between newly registered and liquidated firms, productivity of labour, etc.

Bibliography

A Recovery on the Horizon? Final Report. Annual Report on European SMEs 2012/2013.

Bass H.H. (2006), *KMU in der Deutschen Volswirtschaft: Vergangenheit, Gegenwart, "Zukunft"*, nr 101, Bremen.

Engelhardt J. (2009), *Typologia przedsiębiorstw*, CeDeWu, Warszawa.

Kok J., Vroonhof P., Verhoeven W., Timmermans N., Kwaak T., Snijders J., Westhof F., (2011), *Do SMEs create more and better jobs?* EIM Business&Policy Research.

Koniunktura gospodarcza w wybranych krajach w okresie kryzysu finansowego (2001), Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa

Materna G. (2009), *Pojęcie przedsiębiorcy w polskim i europejskim prawie ochrony konkurencji*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Matkowski Z. (2010), *Wpływ kryzysu globalnego na ogólną kondycję polskiej gospodarki*, (w:) *Konsekwencje globalnego kryzysu*, Akademia Finansów w Warszawie, „Biuletyn Analityczny”.

Matkowski Z., Próchniak M. (2009), *Zbieżność rozwoju gospodarczego Polski i innych krajów Europy Środkowowschodniej w stosunku do Unii Europejskiej*, „Zarządzanie Ryzykiem”, nr 30.

Nogalski B., Karpacz J., Wójcik-Karpacz A. (2004), *Funkcjonowanie i rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Od czego to zależy?*, OPO, Bydgoszcz.

Rekomendacja Komisji Europejskiej w sprawie definicji przedsiębiorstw mikro, małych i średnich z dn. 06.05.2003 (nr 2003/361/ WE).

Rozwój systemu finansowego (2013), NBP, Warszawa.

Schuttenbach L. (2000) *Sektor małych i średnich przedsiębiorstw w Republice Federalnej Niemiec*, Warszawa 2000, Ministerstwo Gospodarki.

Skowronek-Mielczarek A. (2007), *Małe i średnie przedsiębiorstwa: źródła finansowania*, Wyd. C. H. Beck, Warszawa.

Stawasz E. (1999), *Innowacje a mała firma*, Wyd. Uniwersytet Łódzki, Łódź.

Steinerowska-Sterb I. (2012), *Bariery rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce-zmiany spowodowane dekonjunkcją gospodarczą*, „Przegląd Organizacji”, nr 7.

Sułkowski Ł. (red.) (2005), *Determinanty rozwoju przedsiębiorstw rodzinnych w Polsce*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa, Toruń.

Wołodkiewicz-Donimirski Z. (2009), *Wartość dodana generowana przez przedsiębiorstwa, ze szczególnym uwzględnieniem eksporterów*, Analizy, nr 3 (11), Biuro Analiz Sejmowych.

Ustawa z dnia 02.07.2004 o swobodzie działalności gospodarczej, Dz. U. Nr 173, poz. 1807.

Ustawa z dnia 10.12.2005 KC, Dz.U. nr 172 poz. 1438.

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/database_en.zip

http://www.coface.pl/content/download/71407/824637/version/14/file/Coface_Raport_roczny_upadlosci_2013_OK.pdf.

Joanna Kijewska

Politechnika Poznańska

Rafał Mierzwiak

Politechnika Poznańska

Empiryczna weryfikacja uniwersalnej skali stanów względnych

The empirical verification of the the Kolman's universal interpretative scale

Abstract: The purpose of this study is to verify empirically the names of the classes' designates and its numerical values using in the Kolman's universal interpretative scale. The Kolman's universal interpretative scale is used in the quantitative assessment of the quality. The research methodology was proposed and the Thurstone's law of comparative judgment was applied. The empirical data were gathered and aggregated into the proportional table. The standard normal distribution was used to convert the data and to eventuate in the empirical reflection of the Kolman's universal interpretative scale. The appropriate statistical test was selected to verify the hypothesis of the adequacy of the names of the classes' designates and it's numerical values in the Kolman's universal interpretative scale.

Key-words: qualitology, the Kolman's universal interpretative scale, quantitative assessment of the quality, quality management, Thurstone's law of comparative judgment.

Celem artykułu jest weryfikacja empiryczna nazw wyróżników klas i przypisanych do nich wartości liczbowych w Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) opracowanej przez Romualda Kolmana. Postawienie takiego celu wynika z faktu, że często jest ona używana jako wzorzec interpretacyjny w kwantytatywnych metodach oceny jakości.

W związku z realizacją tego celu opracowano odpowiednią metodologię badawczą, w której wykorzystano metodę ocen porównawczych Thurstone'a. Zgodnie z założeniami tej metody zebrano za pomocą odpowiednio przygotowanych formularzy dane empiryczne i zagregowano je z użyciem tak zwanej tabeli proporcji. Następnie tabelę tę przekształcono z użyciem wartości standaryzowanego rozkładu normalnego w taki sposób, by stała się ona podstawą do konstrukcji empirycznego odzwierciedlenia USSW. Dysponując empirycznym odzwierciedleniem USSW, zastosowano odpowiedni test statystyczny i poddano w ten sposób weryfikacji hipotezę o adekwatności zaproponowanych przez Kolmana wartości liczbowych i przypisanych do nich wyróżników klas.

Wstęp

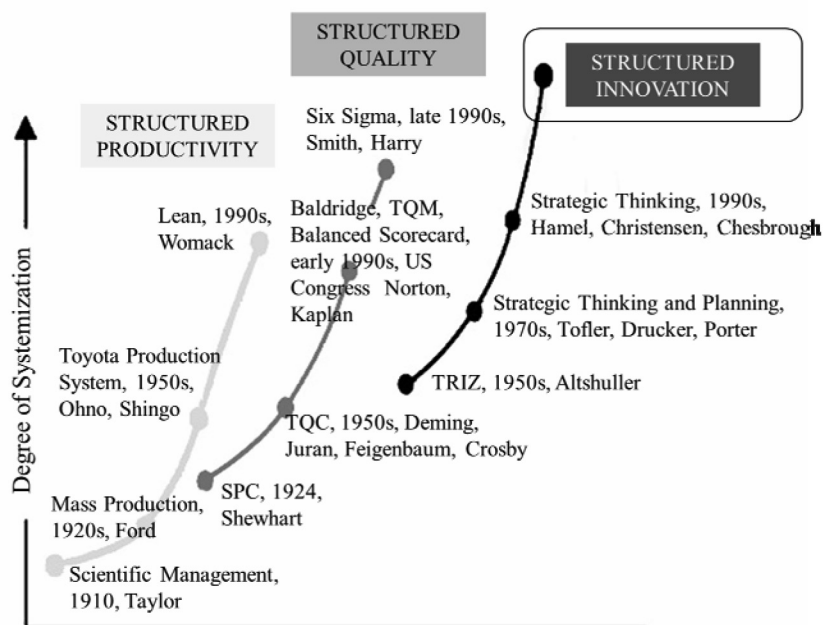
Z jakością mamy do wszyscy czynienia wielokrotnie i na co dzień, a podnoszenie jakości naszych wyrobów we wszystkich dziedzinach wytwarzania naszej gospodarki, stanowi interes ogólnospołeczny [Kolman 2009, ss. 14–15]. Koncepcja, która całościowo porządkuje istniejącą wiedzę o jakości, określana jest jako kwalitologia. Propozycję nazwania kwalitologią wszystkiego, co osiągnięto w badaniach naukowych i w teorii w zakresie praktycznych problemów jakościowych, zgłosił na początku lat siedemdziesiątych XX wieku Romuald Kolman [Mantura 2010, s. 19]. Kolman [2009, s.48] podaje, że **kwalitologia** to interdyscyplinarna dziedzina wiedzy, zajmująca się wszelkimi zagadnieniami dotyczącymi jakości. Kolman [2009, s. 50] wyróżnia dziesięć głównych działów jakości (*np. kwalitonomia, dział kwalitologii zajmujący się badaniami stanów i zmian jakości*), określa przedmiotowe czynniki jakościotwórcze (*grupy przedmiotowe, np. człowiek, sprzęt, organizacja*) i podstawowe czynniki operacyjne (*grupy czynnościowe, np. poszukiwanie, poznawanie, sprawdzanie, porządkowanie*) oraz wskazuje na sprzężone, z nauką o jakości, najistotniejsze dziedziny (*np. nauki społeczne i humanistyczne, technika, ekonomia, organizacja i zarządzanie*). Mantura [2010, s. 30] stwierdza, że kategorię jakości można odnieść do każdego poznawanego lub tworzonego przedmiotu i podaje, że zakresem i obiektem badań kwalitologicznych zostaje objęta cała rzeczywistość ze wszystkimi jej składnikami. Zacher [2007, s. 14] podaje, że między ideami (*naukowymi, technicznymi i in.*) a faktycznymi decyzjami (*menedżerskimi, ekonomicznymi, politycznymi i in.*) i działaniami (*gospodarczymi, handlowymi i in.*) jest wiele sprzężeń. Przedstawia on model konceptualny rozwoju społeczeństw ludzkich, w którym wyróżnia trzy kategorie (*ludzie, technika, przestrzeń*) i zwraca uwagę na występowanie rewolucji (*w kategorii technika*) oraz **przemian jakościowych** i ilości-

wych [Zacher, 2007, ss. 28–29]. W artykule zwraca się uwagę na potrzebę przyjęcia uniwersalnej metody, która umożliwia rozpoznanie przemian jakościowych i ocenę stanu jakości obiektów (*np. produktów, technologii*) będących wynikiem zaistniałych przemian jakościowych. W pierwszej części pracy, na podstawie literatury, zwrócono uwagę na **kategorię jakości** i wskazano założenia metody **wartościowania jakości** (*ilościowego określania jakości*) opracowanej przez Kolmana [1973, s. 99]. W metodzie uśrednionych znamion Kolman dokonuje kwantyfikacji stanów cech obiektów przez ich redukcję w obszarach zmienności i transformację do jednolitej skali stanów – **Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW)**. W drugiej części pracy, na podstawie przeprowadzonych badań empirycznych, zweryfikowano adekwatność wartości liczbowych przypisanych wyróżnikom klas do nazw klas Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW).

Kategoria jakości w naukach o zarządzaniu

Mantura [1990, s. 13] wskazuje, że w przedsiębiorstwach problematyka jakości jest obecna w każdej dziedzinie działalności i dotyczy procesów każdego stanowiska. Przy czym zwraca uwagę, że istnieje grupa pracowników (*kadra kierownicza, konstruktorzy, ekonomiści, organizatorzy*), która ze względu na koncepcyjno-projektowy charakter swojej pracy ponosi szczególną odpowiedzialność za jakościowe rezultaty działalności przedsiębiorstw. Mantura [1990, s. 14] akcentuje, że powszechnie podaje się, że wszechobecne problemy jakości mogą być rozwiązane przy zaangażowaniu wszystkich podsystemów przedsiębiorstwa i przyjmuje się podejście nazwane **zarządzaniem przez jakość** (*Quality Management*). Hamrol [2007, s. 54] postrzega zarządzanie jakością jako zarządzanie zasobami, procesami i innymi czynnikami, ukierunkowane świadomie na efekty kojarzone z jakością. Silverstein i in. [2008, s. 15] wyróżniają trzy istotne koncepcje rozwoju zarządzania przedsiębiorstwem: zarządzanie przez produkcję, zarządzanie przez jakość i zarządzanie przez innowacyjność. W swojej pracy wskazują oni, że wraz z rozwojem każdej z koncepcji, wzrasta poziom jej systematyzacji. Graficzna prezentacja krzywych S rozwoju wyróżnionych koncepcji, która została przedstawiona na wykresie 1., określa pozycję zarządzania przez jakość w układzie koncepcji zarządzania przez produkcję (*koncepcja poprzedzająca zarządzanie przez jakość*) i koncepcji zarządzania przez innowacje (*koncepcja określona, jako perspektywa rozwoju dla zarządzania przez jakość*).

Wykres 1. Systematyzacja koncepcji zarządzania przez produkcję, zarządzania przez jakość i zarządzania przez innowacje



Źródło: Silverstein i in. 2008, s. 16.

Sliverstein i in. [2008, s.15] podają, że pierwsza koncepcja zarządzania, zorientowana na produktywność, wywodzi się z czasów produkcji masowej i badań nad efektywnością pracy, których pionierem był Fryderyk Taylor. Następnie w 1920 roku w fabryce Forda i później w latach pięćdziesiątych w fabrykach Toyoty dokonuje się systematyzacja **zarządzania przez produkcję** (można zauważyć zagięcie się krzywej S produktywności na wykresie 1). Ostatecznie w latach 1980 i 1990, po kilku dekadach conceptualizacji i ewolucji podstaw metodologicznych, praktyka dążąca do minimalizacji marnotrawstwa i czasu (*produktywność*) konsoliduje się, tworząc jedną spójną, sprawdzoną i gotową do zastosowania koncepcję nazwaną Lean Management. Drugą krzywą, na którą wskazują Sliverstein i in. [2008, s. 15], jest krzywa S jakości, która zaczyna się wraz z koncepcją statystycznej kontroli procesów. Rozwój zasad TQM (*Total Quality Management*) i ich wdrożenie w praktykę przedsiębiorstw sprawiają, że jakość staje się warunkiem koniecznym dla przedsiębiorstw konkurujących na globalnym rynku. Przyjęto, że aktualnie metoda Six Sigma konsoliduje koncepcje **zarządzania przez jakość**. Trzecią krzywą S w rozwoju zarządzania przedsiębiorstwem jest krzywa innowacji, które rozpoczęła się wraz z rozwojem myślenia i planowania strategicznego.

Sliverstein i in. [2008, s. 15] podają, że koncepcja **zarządzania przez innowacje** zaczyna się wraz z pracą Altshulera¹. Altshuler [1975, s. 7] określił zespół operacji i zasad logicznych, których ścisłe i konsekwentne przestrzeganie może doprowadzić do rozwiązania konkretnego problemu technicznego.

Zauważa się, że w wyróżnionych koncepcjach zarządzania przyjęte zostają określone działania w celu realizacji określonych celów, przykładowo: produkować dużą liczbę produktów w krótkim czasie (*zarządzanie przez produkcję*); zaangażować wszystkich pracowników i podsystemy przedsiębiorstwa w podnoszenie poziomu jakości działań i produktów (*zarządzenie przez jakość*); wykorzystać dostępne informacje, wiedzę i doświadczenie (*zarządzanie przez innowacje*). Kolman [2009, s. 13] podaje, że jakość to stopień spełnienia wymagań. Poprzez określenie wymagań jakościowych (*celów*) przedsiębiorstwa, niezależnie od przyjętej koncepcji zarządzania, tworzą podstawę weryfikacji poziomu jakości (*porównanie aktualnego stanu przedsiębiorstwa ze stanem pożądanym*). Kategoria jakości i metodologia określania wymagań jakościowych jest nieodłącznym elementem zarządzania.

Kategoria jakości nie ma jednolitego określenia w literaturze przedmiotu. Hamrol [2007, s. 16] podaje, że próby opisanie, czym jest jakość, podejmowano już w starożytności. Wskazuje też, że w literaturze przedmiotu można znaleźć dziesiątki różnych interpretacji terminu „jakość”. Część definicji wychodzi z przesłanek filozoficznych, gdzie jakość jest rozumiana jako wartość, która istnieje sama w sobie i niezależnie od tego, czy jest przez kogoś oceniana. Można jednak przyjąć, że zasadniczo istnieją dwa nurty w określaniu tego pojęcia. Pierwsze z nich można nazwać **podejściem wartościującym** (*aksjologiczne*), którego źródłem i inspiracją jest metafizyka Platona, twórcy idealizmu obiektywnego. Wyróżnikiem tego nurtu jest to, że: jakość określana jest zasadniczo jako stopień osiągnięcia doskonałości (*zgodności z doskonałymi ideami rzeczy*). Interpretując to podejście w kontekście gospodarczym, można powiedzieć, że jakość to stopień, w jakim dany obiekt (*np. wyrób, usługa, utwór*) spełnia stawiane mu wymagania. Oznacza to, że w powszechnych zastosowaniach tak rozumiana kategoria jakości umożliwia m.in. zaspokojenie uniwersalnej potrzeby wartościowego (*preferencyjnego*) uporządkowania przedmiotów [Mantura 2012, s. 9]. Mantura [2012, s. 9] zwraca uwagę na kategorię wartości, poprzez którą podmioty (*w działalności twórczej i wytwórczej*) kształtują rzeczywistość (*według przyjętego systemu wartości i postulowanych wzorców*), a następnie kontrolują skuteczność tej działalności. Wynik tej kontroli w sensie platonowskim jest

1. Altshuler G. – rosyjski naukowiec, który podczas pracy w biurze patentów zauważył potrzebę stworzenia algorytmu umożliwiającego jak najskuteczniejsze wykorzystanie posiadanych zasobów wiedzy i doświadczeń.

nazywany jakością. Drugie podejście do określania pojęcia jakości to podejście wywodzące się z metafizyki Arystotelesa, w którym jakość jest tym, co pozwala odróżniać jedne przedmioty od drugih. Jakość w tym podejściu ma charakter **uniwersalnej kategorii poznawczej** odpowiadającej na pytanie: *jakie to jest, co jest?* W tym ujęciu jakość to zbiór cech pozwalający odróżnić przedmioty od siebie lub stwierdzić ich podobieństwo. Kategoria jakości w tym ujęciu spełnia ogólną, istotną i uniwersalną funkcję poznawczą (*epistemologiczną*), w odniesieniu do każdego przedmiotu. Mantura [2012, s. 10] wskazuje, że poprzez funkcję poznawczą jakości szukamy odpowiedzi na pytania: *jaki jest, był lub będzie przedmiot?* albo *jak istnieje, istniał lub będzie istniał przedmiot?* Funkcja wartościująca jakości, która zawiera się w funkcji poznawczej, odzwierciedla się w odpowiedzi na pytania: *jaką wartość ma, miał lub będzie miał przedmiot?* Kontynuując myślenie o jakości w konwencji terminologicznej, opracowanej przez Manturę [2010, s. 40], wskazuje się, że podstawowymi i niedefiniowanymi terminami są *zbiór*² i *cecha*³. Pojęcie zbioru oraz pojęcie cechy pozwala na określenie jakości wyłącznie z wykorzystaniem dwóch pojęć pierwotnych:

Określenie 1. Jakością przedmiotu nazywamy zbiór cech do niego przynależnych [Mantura 2010, s. 49] – funkcja poznawcza jakości

$$J = \{c_1, c_2, c_3, \dots\} \text{ lub } J = \{c_1, c_2, \dots, c_n\} \text{ lub } J = \emptyset \quad (1)$$

Potrójny zapis formalny określania jakości akcentuje, że jakość może mieć postać wzoru nieskończonego (*w przypadku przedmiotów materialnych*), skończonego (*w przypadku przedmiotów abstrakcyjnych lub przy pragmatycznym uproszczeniu przedmiotów materialnych dla celów praktyki*) lub pustego (*w sytuacji, gdy nie nie wiemy o danym przedmiocie*) [Mantura 2010, s. 48]. W tym ujęciu dąży się do poznania istoty przedmiotu przez określenie cech (*właściwości, własności, atrybutów, przymiotów, znamion*) charakteryzujących dany przedmiot i świadczący o tym, że jest to ten przedmiot a nie inny. W ujęciu wartościującym można zauważyć, że wskazuje się specyficzne wartości (*określa się wymagane stany cech przedmiotu*), a jakość wyrażana jest przez stopień (*poziom*), w jakim dany przedmiot (*cecha przedmiotu*) spełnia wymagania. Określa się zgodność stanów cech z wymaganiami, wynikającymi z potrzeb podmiotów. Istotnym jest zatem określenie pożądaných stanów cech przedmiotu:

Określenie 2. Stanem jakości nazywa się zbiór stanów cech [Mantura, 2010, s. 51] – funkcja wartościująca jakości

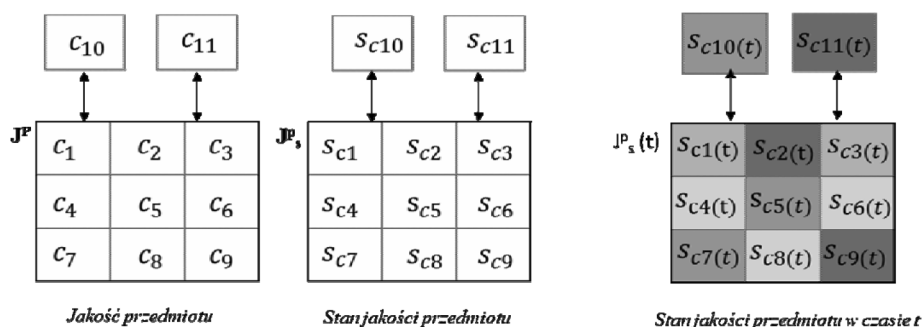
2. Termin zbioru jest terminem rozumianym tak jak w teorii mnogości.

3. Cecha natomiast jest nazwą elementarnego terminu pierwotnego. Termin ten można przybliżyć poprzez stwierdzenie, że jest to nośnik informacji formułowanej w procesie myślowym i orzekający o analizowanym obiekcie.

$$J_s = \{s_{c1}, s_{c2}, s_{c3}, \dots\} \text{ lub } J_s = \{s_{c1}, s_{c2}, \dots, s_a\} \text{ lub } J_s = \emptyset \quad (2)$$

Ze względu na dokładność w formułowania stanów cech, możemy wyróżnić cechy kwantytatywne (*którym przynależy cecha ilości*) oraz cechy linqwistyczne (*którym nie przynależy cecha ilości*). Uwzględniając kryterium aksjologiczne, wyraża się cechy wartościowane (*którym przyporządkowano cechę wartości*) i niewartościowane (*stopniowane według szacunkowej oceny stanu ich cech*). Na rysunku 1. przedstawiono graficzną interpretację jakości dowolnego obiektu (*przedmiotu materialnego, z przyjętym uproszczeniem*).

Rysunek 1. Jakość przedmiotu i stan jakości przedmiotu



Gdzie:

J^p (jakość przedmiotu) = $\{c_1, c_2, c_3, c_4, c_5, c_6, c_7, c_8, c_9\} \rightarrow$ jakie cechy ma, miał lub będzie miał przedmiot?


J_s^p (stan jakości przedmiotu) = $\{s_{c1}, s_{c2}, s_{c3}, s_{c4}, s_{c5}, s_{c6}, s_{c7}, s_{c8}, s_{c9}\} \rightarrow$ jakie stany cech powinien mieć przedmiot? (wskazanie wymagań)

$J_s^p(t)$ (stan jakości przedmiotu w czasie t) = $\{s_{c1(t)}, s_{c2(t)}, s_{c3(t)}, s_{c4(t)}, s_{c5(t)}, s_{c5(t)}, s_{c5(t)}, s_{c6(t)}, s_{c7(t)}, s_{c8(t)}, s_{c9(t)}\} \rightarrow$ jaką wartość ma, miał lub będzie miał przedmiot w określonym czasie t?

c_{10}, c_{11} – cechy obiektów otoczenia \rightarrow jakie cechy mają, miały lub będą miały obiekty otoczenia

s_{c10}, s_{c11} – stany cech obiektów otoczenia \rightarrow jak istnieje, istniał lub będzie istniał przedmiot

$s_{c10(t)}, s_{c11(t)}$ – stany cech obiektów otoczenia w czasie t \rightarrow jak istnieje, istniał lub będzie istniał przedmiot w czasie t

 – skala podstawowych stopni jakości (doskonałość, normalność, przeciętność, nienormalność, niedoskonałość)

Źródło: opracowanie własne na podst. Mantura 2010, ss. 47-51; Kolman 1973, ss. 81-98]

Jakość, według przyjętej definicji (*określenie 1*), to zbiór cech. Jakość przedmiotu J^p określona jest przez zbiór cech do niego przynależnych, $J^p = \{c_1, c_2, c_3, \dots, c_9\}$. Przedstawiając graficzną interpretację definicji jakości (*rysunek 1*), uwzględniono wpływ obiektów zewnętrznych (*jakość obiektów otoczenia* = $\{c_{10}, c_{11}\}$) na jakość danego przedmiotu. Wymagania jakościowe dla przedmiotu określone są przez zbiór pożądanych stanów cech tego przedmiotu, $J^p_s = \{s_{c1}, s_{c2}, s_{c3}, \dots, s_{c9}\}$. Wskazuje się potrzebę wyznaczania wymagań jakościowych dla obiektów otoczenia (*stan jakości obiektów otoczenia* = $\{s_{c10}, s_{c11}\}$), które wpływają na stan jakości badanego przedmiotu. Stan jakości przedmiotu w określonym czasie t określono jako $J^p_s(t)$. Wskazano, że stan jakości cech określa się na podstawie przyjętego kryterium oceny jakości, na przykład stosując pięciostopniową skalę podstawowych stopni jakości.

Kolman [Kolman 1973, s. 27] podaje, że jakość należy interpretować jako właściwość: **zbiorczą** (kumulującą oddziaływanie cech przedmiotu analizy), **niemianowaną** (gdyż nie istnieje dotychczas jednostka, za pomocą której można by wyrazić jakość w sposób wymierny) i **niemierzalną** (gdyż nieznane są metody i sprzęt umożliwiające bezpośredni zbiorczy pomiar jakości przedmiotu) oraz **wyznaczalną** (gdyż można wyrazić jakość za pomocą wskaźników liczbowych uwzględniając stan, natężenie oddziaływania, kryteriów przyjętych do określania jakości). Wskazuje się potrzebę wartościowania, kwantyfikowania jakości. Ilościowe określanie jakości [Kolman 2009, s. 58] może dostarczać gospodarce ogromnych **korzyści m.in.**: możliwość ścisłego badania i porównywania trafności projektów, utworzenie obiektywnej podstawy do wydawania wiążących werdyktów w kwestiach spornych dotyczących jakości, możliwość porównania jakości takich samych funkcjonalnie produktów (*wyrobów, usług, utworów*) wyprodukowanych przez różnych producentów, możliwość badania zmian stanu różnych produktów w czasie ich użytkowania, ułatwienie podejmowania jednoznacznych decyzji o wstrzymaniu lub dopuszczeniu do eksploatacji danego produktu, utworzenie podstawy do uzależnienia ceny od jakości produktu. Powyższe przesłanki stanowią podstawę do stwierdzenia zasadności weryfikacji Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) opracowanej przez Kolmana i stosowanej do wartościowania jakości w przedstawionej przez niego metodzie uśrednionych znamion jakości.

Istota wartościowania jakości

Kolman [1973, s. 82] podaje, że istotę wartościowania można sprowadzić do umownego przyjęcia liczb odtwarzających możliwe do osiągnięcia stany gra-

niczne jakości i opracowania sposobu wyrażania różnych stanów nieekstremalnych (*pośrednich*) dowolnych kryteriów jakości, proporcjonalnie do ich natężenia w obszarze zamkniętym liczbami ograniczającymi stany jakości. Zainteresowanie tematem **wartościowania jakości** zauważyć można analizując najnowsze publikacje naukowe, m.in. podejmujące temat wartościowania jakości informacji [Raghunathan 1999, ss. 275–286; Bizera i Cyganiak 2009, ss. 1–10; Shankaranarayanan i Cai 2006, ss. 302–317; Li i Lin 2006, ss. 1641–1656]. Temat kwantyfikowania jakości jest aktualny i liczni autorzy podejmują próbę wskazania metody ilościowej interpretacji jakości. Weryfikacja Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) opracowanej przez Kolmana ma na celu sprawdzenie możliwości jej stosowania przy rozwiązaniu aktualnych problemów jakościowych.

Kolman przyjmuje [1973, s. 82], że „w celu uzyskania powszechnej jednoznaczności interpretacji jakości musi być ona wyrażona za pomocą ogólnie przyjętych i umownie uznanych wartości liczbowych”. Istota metody wartościowania jakości opracowanej przez Kolmana [1973, s. 111] polega na „obliczeniu uśrednionego wskaźnika jakości z wartości znamion, które reprezentują uśrednione stany kryteriów jakości zakwalifikowanych do poszczególnych grup znaczeniowych wynikających z najważniejszych aspektów uwzględniania jakości”. Ogólny tok postępowania przy stosowaniu omawianej metody można sprowadzić do:

1. Wyboru przymiotów, które będą stanowiły kryteria jakości z pięciu znamion jakości:

- a) przydatność (*kompleksowy stopień spełnienia wymagań dotyczących przeznaczenia*);
- b) poprawność (*stopień spełnienia wymagań dotyczący wytwarzania*);
- c) użyteczność (*stopień spełnienia wymagań użytkowania*);
- d) doznaniowość (*stopień spełnienia wymagań doznaniowych np. zadowolenie*);
- e) opłacalność (*stopień spełnienia wymagań ekonomicznych*) [Kolman, 1973, s. 59].

1. Określenia wyróżników kryterialnych (*cech*) przypisanych do wybranych znamion jakości [Kolman 1973, s. 83].

2. Kwantyfikacji stanów kryterialnych przez ich redukcję w obszarach zmienności i transformację do jednolitej skali stanów [Kolman 1973, s. 111].

3. Obliczenia wyróżników znamionowych jako średniej arytmetycznej z transformowanych stanów cech wyróżników kryterialnych [Kolman 1973, s. 112].

4. Obliczania wskaźnika jakości jako średniej arytmetycznej ze wskaźników znamionowych [Kolman 1973, s. 112].

Przy kwantyfikacji stanów kryterialnych (*punkt 3*) Kolman [1973, s. 93] stosuje system dziesięciu klas jakości i przypisuje każdej z klas jakości *jednoznaczłą nazwę* stanu jakości. System dziesięciu klas jakości z określonymi górnymi granicami klas i stanów jakości, z pełnym zestawem klas i wartościami reprezentatywnymi dla poszczególnych klas, nazwany Uniwersalną Skalą Stanów Względnych, przedstawiono w tabeli 1.

Tabela 1. System dziesięciu klas jakości według Uniwersalnej Skali Stanów Względnych

górne granice klas i stanów jakości	klasy jakości	wartości reprezentatywne	stany jakości
1	0	0,95	znakomity
0,9	1	0,85	wyróżniający
0,8	2	0,75	korzystny
0,7	3	0,65	dogodny
0,6	4	0,55	umiarkowany
0,5	5	0,45	pośredni
0,4	6	0,35	niedogodny
0,3	7	0,25	niekorzystny
0,2	8	0,15	krytyczny
0,1	9	0,05	zły
0			

Źródło: opracowanie własne na podst. Kolman 1973, s. 95; Kolman 2009, s. 38.

Metoda wartościowania jakości, opracowana przez Kolmana w latach 70-tych ubiegłego wieku, opiera się na prostych i elementarnych przekształceniach matematycznych, co wynikało z braku technicznych możliwości wykonywania skomplikowanych operacji obliczeniowych. Zmiany, jakie nastąpiły z rozwojem i upowszechnieniem techniki komputerowej, uprawniają do podjęcia tematyki wartościowania jakości bazując na opracowanym systemie dziesięciu klas jakości przyjętym w metodzie Kolmana.

Weryfikacja Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW)

Zwraca się uwagę na potrzebę weryfikacji empirycznej nazw wyróżników klas i przypisanych do nich wartości liczbowych w Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) w celu sprawdzenia zasadności jej używania, jako wzorzec interpretacyjny w kwantytatywnych metodach oceny jakości [Szafrński 2006,

s. 63]. W związku z realizacją tego celu opracowano odpowiednią metodologię badawczą, w której wykorzystano metodę ocen porównawczych Thurstone'a.

Metoda ocen porównawczych Thurstone'a umożliwia zbudowanie jedno-wymiarowej metrycznej skali preferencji na podstawie danych o preferen-
cjach uzyskanych z wykorzystaniem skali porównań parami [Sagan 2009, ss. 48–52]. W celu **zweryfikowania nazw wyróżników klas przyjętych w Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW)** określonej przez Kolmana [1973, s. 95] opracowano metodę wyrażania ocen słownych na skali przedziałowej z wykorzystaniem teorii porównań parami Thurstona. Opracowano metodę zbierania danych empirycznych na użytek weryfikacji USSW. Zebrano i przeanalizowano dane za pomocą zmodyfikowanej metody porównań parami Thurstona oraz zastosowano test T Wilcoxona w celu empirycznego potwierdzenie prawidłowości założeń USSW. Wyróżniono pięć etapów badawczych. Po pierwsze dokonano **wyboru zbioru porównywanych obiektów i określono sposób ich prezentacji**. W przeprowadzonym badaniu zastosowano skalę rangową nazw wyróżników klas przyjętych w USSW. Respondenci szeregowali dziesięć nazw wyróżników skali stanów względnych (tabela 1), gdzie ocena 1 oznacza stan jakości oceniany jako najkorzystniejszy, a ocena 10 najmniej korzystny stan jakości. W wyniku przeprowadzonych badań empirycznych zebrano dane wejściowe w postaci rankingu nazw wyróżników USSW. Badania empiryczne przeprowadzono z pracownikami naukowymi i technicznymi pięciu poznańskich uczelni wyższych. W badaniu wzięło udział 50 respondentów⁴. W tabeli 2. przedstawiono przykładowe dane, zebrane podczas badania.

Tabela 2. Dane wejściowe – ranking nazw wyróżników weryfikowanej Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
respondent	znakomity	wyróżniający	korzystny	dogodny	umiarkowany	pośredni	niedogodny	niekorzystny	krytyczny	zły
1	1	2	3	4	6	5	7	8	10	9
2	1	2	3	4	5	6	7	8	10	9
3	1	2	3	4	5	6	8	7	10	9
4	2	3	1	4	5	6	8	7	10	9
5	1	2	3	4	5	6	8	7	10	9
6	1	2	3	4	5	6	7	8	10	9
7	1	4	2	3	6	5	8	7	9	10

Źródło: opracowanie własne.

W drugim etapie **przetworzono zabrane dane w postaci rankingowej na wyniki porównań parami** poszczególnych nazw wyróżników weryfiko-

4. Wg postępowania zgodnego z techniką opracowaną przez Thurstone'a, w której powołuje się grupy tzw. sędziów kompetentnych [Thurstone 1927, ss. 384–400].

wanej USSW. Fragment otrzymanej tabeli porównań parami został zaprezentowany w tabeli 3. Na tym etapie przyjęto wartości graniczne, 1 – *doskonałość* i 12 – *zupełna niedoskonałość* i odpowiednio przetworzono dane wyjściowe zwiększając ich wartość o jeden (*zabieg ten dokonano w celu zakotwiczenia skali w przedziale od 0 do 1*).

Tabela 3. Tabela porównań parami nazw wyróżników weryfikowanej Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW)

	1		2			3		12
respondent	<i>doskonałość</i>	znakomity - doskonałość	znakomity	wyróżniający - znakomity	wyróżniający - doskonałość	wyróżniający	...	<i>zupełna niedoskonałość</i>
1	1	1	2	1	1	3		12
2	1	1	2	1	1	3		12
3	1	1	2	1	1	3		12
4	1	1	3	1	1	4		12
5	1	1	2	1	1	3		12
6	1	1	2	1	1	3		12
7	1	1	2	1	1	5		12

Źródło: opracowanie własne, gdzie dla przykładu: respondent 1 w parze „wyróżniający-znakomity” wskazuje, że wyższą jakość oddaje nazwa „znakomity” (*nazwa „znakomity” ma rangę 2 a nazwa „wyróżniający” rangę 3, gdzie 1 oznacza stan jakości oceniany jako najkorzystniejszy, a 10 najmniej korzystny stan jakości*).

W trzecim etapie badań **zagregowano dane z użyciem tabeli proporcji**. Na podstawie ocen porównawczych została stworzona tabela proporcji, w której dana nazwa wyróżników klas przyjętych w USSW (*w kolumnie*) jest preferowana nad inną nazwą wyróżników klas USSW (*w wierszu*). Wyniki porównań przedstawiono w tabeli 4. Następnie **przekształcono tabelę proporcji z użyciem wartości standaryzowanego rozkładu normalnego**. Standaryzowany rozkład normalny dla weryfikowanych nazw wyróżników USSW przedstawiono w tabeli 5.

Tabela 4. Tabela proporcji weryfikowanych nazw wyróżników USSW

tabela proporcji	doskonałość	znakomity	wyróżniający	korzystny	dogodny	umiejkowany	pośredni	niedogodny	niekorzystny	krytyczny	zły	zupchna niedoskonałość
doskonałość	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
znakomity	0	0	0,86	0,98	1	1	1	1	1	1	1	1
wyróżniający	0	0,14	0	0,86	0,92	0,98	1	1	1	1	1	1
korzystny	0	0,02	0,14	0	0,86	0,94	1	1	1	1	1	1
dogodny	0	0	0,08	0,14	0	0,92	0,92	1	1	1	1	1
umiejkowany	0	0	0,02	0,06	0,08	0	0,66	1	1	0,98	1	1
pośredni	0	0	0	0	0,08	0,34	0	0,98	0,98	1	1	1
niedogodny	0	0	0	0	0	0	0,02	0	0,28	0,88	0,96	1
niekorzystny	0	0	0	0	0	0	0,02	0,12	0	0,86	0,96	1
krytyczny	0	0	0	0	0	0,02	0	0,04	0,14	0	0,38	1
zły	0	0	0	0	0	0	0	0,04	0,04	0,62	0	1
zupchna niedoskonałość	0	0	0	0	0	0	0	0	0,04	0	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 5. Przekształcona tabela proporcji z wykorzystaniem standaryzowanego rozkładu normalny dla nazw wyróżników USSW

standaryzowany rozkład normalny	doskonałość	znakomity	wyróżniający	korzystny	dogodny	umiejkowany	pośredni	niedogodny	niekorzystny	krytyczny	zły	zupchna niedoskonałość
doskonałość	0	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
znakomity	0	0	0,122	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
wyróżniający	0	0,024	0	0,129	0,126	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
korzystny	0	0,004	0,024	0	0,122	0,129	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
dogodny	0	0	0,008	0,024	0	0,126	0,126	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
umiejkowany	0	0	0,004	0,008	0,012	0	0,099	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
pośredni	0	0	0	0	0,012	0,052	0	0,133	0,133	0,133	0,133	0,133
niedogodny	0	0	0	0	0	0	0,004	0	0,103	0,122	0,129	0,133
niekorzystny	0	0	0	0	0	0	0,004	0,044	0	0,122	0,129	0,133
krytyczny	0	0	0	0	0	0,004	0	0,020	0,024	0	0,060	0,133
zły	0	0	0	0	0	0	0	0,008	0,008	0,091	0	0,133
zupchna niedoskonałość	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Źródło: opracowanie własne.

Obliczone średnie wartości standaryzowanego rozkładu normalnego, dla każdej z kolumn centrowano, przyjmując za układ odniesienia wyróżniki nazw (*kolumny*) o najmniejszej średniej. Otrzymane wyniki zestawiono z wartościami przyjętymi w USSW opracowanej przez Kolmana. W ostatnim etapie badań **zastosowano test *T Wilcoxona*** w celu empirycznego potwierdzenie prawidłowości założeń weryfikowanej USSW. Obliczono *statystykę testową *T**, której wartość wynosiła 17. Przy liczbie stopni swobody $N=10$, poziomie istotności $\alpha=0,05$ i wartości statystyki krytycznej $T_k=11$, przyjęto hipotezę zerową o równości median. W tabeli 6. przedstawiono przebieg i wyniki weryfikacji USSW przy zastosowaniu testu *T Wilcoxona*.

Tabela 6. Zastosowanie testu *T Wilcoxona* w celu empirycznego potwierdzenie prawidłowości założeń Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW)

Określenie słowne	Wartość skal teoretycznej i empirycznej		Różnice				
	Skala Kolman	Skala empiryczna	Różnica	Moduł różnicy	Ranga modułu	Ranga dodatnia	Ranga ujemna
znakomity	0,95	0,85	0,10	0,10	10	10	0
wyróżniający	0,85	0,86	-0,01	0,01	1	0	1
korzystny	0,75	0,73	0,02	0,02	3	3	0
dogodny	0,65	0,69	-0,04	0,04	6	0	6
umiarkowany	0,55	0,52	0,03	0,03	4	4	0
pośredni	0,45	0,48	-0,03	0,03	5	0	5
niedogodny	0,35	0,37	-0,02	0,02	2	0	2
niekorzystny	0,25	0,29	-0,04	0,04	7	0	7
krytyczny	0,15	0,20	-0,05	0,05	8	0	8
zły	0,05	0,11	-0,06	0,06	9	0	9
						17	38

Źródło: Opracowanie własne, gdzie: Hipotezy: H_0 – różnica median wynosi zero, H_1 – różnica median jest różna od zera; Statystyka $T = 17$; T krytyczne = 11; poziom istotności $\alpha = 0,05$; liczba stopni swobody $N = 10$; Reguła: Przyjmujemy H_0 wtedy gdy $T > T$ krytycznego.

W wyniku przeprowadzonych badań **potwierdzono adekwatność wartości liczbowych przypisanych wyróżnikom klas do nazw klas w Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) opracowanej przez Romualda Kolmana.**

Podsumowanie

Celem artykułu była weryfikacja empiryczna nazw wyróżników klas i przypisanych do nich wartości liczbowych w Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) opracowanej przez Kolmana. Określono kategorię jakości i zwrócono uwagę na potrzebę wartościowania (*ilościowego określania*) jakości. Opracowano odpowiednią metodologię badawczą w celu empirycznego odzwierciedlania USSW. Stosując odpowiedni test statystyczny, **potwierdzono hipotezę**

o adekwatności zaproponowanych przez Kolmana wartości liczbowych i przypisanych do nich wyróżników klas USSW. Rozległy zasięg oddziaływania nauki o jakości (*oddziaływanie przedmiotowe, czynnościowe*) i dynamiczne tempo przemian jakościowych wskazują na potrzebę wartościowania jakości. Weryfikacja USSW jest podstawą do stwierdzenia zasadności stosowania opracowanej przez Kolmana Uniwersalnej Skali Stanów Względnych (USSW) i metody uśrednionych znamion jakości przy wartościowaniu, ilościowym wyrażaniu jakości.

Bibliografia

- Altszuller H. (1975), *Algorytm wynalazku*, Wiedza Powszechna, Warszawa.
- Bizera C., Cyganiak R. (2009), *Quality-driven information filtering using the WIQA policy framework*, "Science, Services and Agents on theWorldWideWeb" 7, ss. 1–10.
- Hamrol A. (2007), *Zarządzanie jakością z przykładami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Kolman R. (1973), *Ilościowe określanie jakości*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Kolman R. (2009), *Kwalitologia wiedza o różnych dziedzinach jakości*, Wydawnictwo Placet, Warszawa.
- Li S., Lin B. (2006), *Accessing information sharing and information quality in supply chain management*, "Decision Support Systems", 42, ss. 1641–1656.
- Mantura W. (1990), *Teoretyczne podstawy projektowania produkcyjnych systemów sterowania jakością*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Mantura W. (2010), *Zarys kwalitologii*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej.
- Mantura W. (2012), *Comperative analysis of the category of quality information* [in:] M. Goliński, M. Szafrąński (ed.), *Integrated support system for access to information in urban space with use of GPS and GIS systems*, Publishing House of Poznań University of Technology, Poznań.
- Raghunathan S. (1999), *Impact of information quality and decision-maker quality on decision quality: a theoretical model and simulation analysis*, "Decision Support Systems", 26, ss. 275–286.
- Sagan A. (2009), *Analiza preferencji konsumentów z wykorzystaniem programu Statistica – analiza conjoint i skalowanie wielowymiarowe* [http://www.statsoft.pl/Portals/o/Downloads/Analiza_preferencji_konsumentow.pdf], pobrano 03.05.2014.
- Shankaranarayanan G., Cai Y. (2005), *Supporting data quality management in decision-making*, "Decision Support Systems", 42, ss. 302–317.
- Silverstain D., Neil DeCarlo, Slocum M. (2008), *Insourcing Innovation*, Auerbach Publications Taylor&Francis Group.
- Szafrąński M. (2006), *Skuteczność działań w systemach zarządzania jakością przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Politechniki Poznańskiej, Poznań.
- Thurstone L. (1927), *The Method of Paired Comparisons for Social Values*, "Journal of Abnormal and Social Psychology", 21.
- Zacher L. (2007), *Transformacje społeczeństw od informacji do wiedzy*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.

Jakub Koziński

Uniwersytet Łódzki

Metoda „koszt plus” na tle kalkulacji cen transferowych w Polsce

The „cost plus” methodology on the field of transfer prices calculation in Poland

Abstract: The article presents concept of transfer prices and terms associated with them. Describes methods of calculation of transfer prices according to the Polish law. A special attention is given to the method of “cost plus”, which is both the most popular method, as well as causing a lot of problems to taxpayers. Statistics show that reasonable margin method is the most popular in Poland, however is also the most exposed to the appeal during the controlling process. Author indicates gaps both in law and courts decisions in this matter. The article is a base for author for further research in this field.

Key-words: transfer prices, cost plus.

Wstęp

W dobie globalizacji coraz częściej powstają grupy kapitałowe o międzynarodowym zasięgu. Naturalnym jest, że przedsiębiorstwa znajdujące się w jednej grupie kapitałowej, prowadzą ze sobą wymianę handlową czy usługową. Zakupione towary czy też usługi sprzedawane są po odpowiednich cenach. Urzędy Skarbowe czuwają nad tym, aby ceny te, szczególnie ze względu na różne obciążenia podatkowe krajów, nie były sztucznie określone dla uzyskania korzyści podatkowych. Ceny transakcji, po jakich dochodzi do wymiany pomiędzy podmiotami powiązanymi, nazywa się cenami transferowymi. Istnieje kilkanaście metod kalkulacji cen transferowych, podzielonych na dwie

zasadnicze grupy: metody podatkowe oraz metody zarządcze. Szczególnie istotną wartość ma pierwsza z wyżej wymienionych grup, gdyż to właśnie te metody uznawane są przez podmioty przeprowadzające kontrole skarbowe za prawidłowe. Wśród nich można wymienić metodę „rozsądnej marży”, która – jak się okazuje – jest metodą najczęściej stosowaną [EY 2004 s. 18]. Jej kalkulacja, choć nie przysparza problemów technicznych, spędza sen z powiek kontrolerom finansowym, gdyż enigmatycznym często pozostaje stwierdzenie „rozsądna” w odniesieniu do wskazanego narzutu na koszty. Tematyka jest szczególnie ważna i aktualna, ponieważ od lat niezmiennie przepisy w zakresie cen transferowych, przeszły nowelizację w lipcu 2013 roku, a jak wskazują statystyki w ostatnich latach znacznie wzmożone zostały kontrole cen transferowych na świecie (również w Polsce) [EY 2013b]. Celem niniejszego artykułu jest przybliżenie problematyki „rozsądnej marży” i związanych z nią wątpliwości na tle kalkulacji cen transferowych w Polsce.

Pojęcie i znaczenie ceny transferowej

Pojęcie ceny transferowej w polskich przepisach pojawiło się po raz pierwszy w 1996 roku, poprzez dokonanie zmian w ustawie o podatku dochodowym od osób prawnych [Wiśniewski, Komer 2012, ss. 62–65]. Wprowadzenie niniejszego pojęcia wynikało z dostosowania przepisów krajowych do uregulowań OECD. Ceny transferowe opisane zostały w dokumencie „Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations”, w którym podstawową zasadą jest *arm's length principle*, tj. zasadą, zgodnie z którą podmioty powiązane powinny dokonywać ze sobą transakcji po cenach rynkowych bądź możliwie najbardziej zbliżonych do rynkowych [Wiśniewski, Komer 2012, ss. 62–65].

Za cenę transferową uznaje się cenę stosowaną w transakcjach realizowanych przez podmioty o powiązaniach kapitałowych, rodzinnych lub osobowych [Sojak 2001, s. 63]. W związku z powyższym, przepisami określającymi zasady stosowania cen transferowych są Ustawa o CIT oraz Ustawa o PIT. Za transakcję, w przypadku której należy prowadzić dokumentację cen transferowych, uznaje się transakcję przekraczającą progi wartościowe określone w wyżej wymienionych ustawach. W szczególności wartość transakcji podaje art. 9a ust. 2 Ustawy o CIT, który wskazuje, że „obowiązek, o którym mowa w ust. 1 (obowiązek sporządzania dokumentacji transakcji z podmiotami powiązanymi – przyp. autora), obejmuje transakcję lub transakcje między podmiotami powiązanymi, w których łączna kwota (lub jej równowartość), wynikająca z umowy lub rzeczywiście zapłacona w roku podatkowym łączna kwota wymagalnych w roku podatkowym świadczeń, przekracza równowartość:

1. 100.000 EURO – jeżeli wartość transakcji nie przekracza 20% kapitału zakładowego, określonego zgodnie z art. 16 ust. 7, albo
2. 30.000 EURO – w przypadku świadczenia usług, sprzedaży lub udostępnienia wartości niematerialnych i prawnych, albo
3. 50.000 EURO – w pozostałych przypadkach.”

Co ważne, odnosząc się między innymi do wyroku Naczelnego Sądu Administracyjnego (NSA) z dnia 15 stycznia 2013 roku obowiązek sporządzenia dokumentacji „powstaje, jeżeli wartość wszystkich świadczonych usług tego samego rodzaju (...) przekroczyła kwotę wskazaną w art. 9a ust. 2 pkt 2 ustawy” [II FSK 1052/11]. Podobne stanowisko przedstawił Wojewódzki Sąd Administracyjny (WSA) w wyroku z dnia 25 lipca 2012 roku. Dokumentację transferową należy więc sporządzać nie w przypadku, kiedy wszystkie transakcje pomiędzy podmiotami przekroczą wyżej wymienione wartości, ale gdy świadczenie usługi, sprzedaży czy udostępniania wartości niematerialnych i prawnych przekroczy wskazane progi.

Celem sporządzania wspomnianej dokumentacji jest ułatwienie organom skarbowym stwierdzenia, czy dana transakcja była uzasadniona oraz czy ceny w niej zastosowane nie odbiegały znacząco od cen rynkowych. Inaczej dokumentacja ta ma ułatwić sprawdzenie organom kontrolnym, czy dana transakcja nie została dokonana dla celów transferu zysku do innego podmiotu, szczególnie podmiotu z siedzibą w tzw. „rajach podatkowych”. Dokładny katalog, jakie dokumenty powinna zawierać dana transakcja opisany jest w art. 9a ust 1 Ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych oraz art. 25a Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych.

Sporządzenie dokumentacji cen transferowych pozwoli, w razie kontroli, uniknąć sankcji opisanej w art. 19 ust. 4 ustawy o CIT, tj. 50-cio procentowej stawki opodatkowania nadwyżki dochodów w stosunku do pierwotnie zadeklarowanych. Co ważne, sporządzona dokumentacja musi być prawidłowa. W razie wadliwego przedstawienia pełnej dokumentacji zgodnie z art. 9a wspomnianej ustawy sankcja zostanie również nałożona na podatnika. Tak jak i w przypadku wszystkich dokumentów związanych z podatkiem CIT, dokumentację cen transferowych należy przechowywać 5 lat od końca roku, w którym podatek był należny, bądź 5 lat od momentu, w którym została rozliczona podatkowo strata z jej tytułu [EY 2013a s. 5].

Metody kalkulacji cen transferowych

Przyjęcie prawidłowego sposobu kalkulacji cen transferowych może mieć kluczowe znaczenie dla ich wielkości, a tym samym wielkości zysku, jak również dla prawidłowości dokonania transakcji i odpowiedniego obciążenia podat-

kowego z jej tytułu. Wśród metod wskazanych przez ustawodawcę wymienić należy metodę [Wiśniewski, Komer 2012, ss. 65–68]:

- porównywalnej ceny niekontrolowanej,
- ceny odsprzedaży,
- rozsądnej marży „koszt plus”,
- marży transakcyjnej netto,
- podziału zysku.

Wymienione powyżej metody dzielą się na dwie grupy tzw. metody tradycyjne (porównywalnej ceny niekontrolowanej, ceny odsprzedaży oraz rozsądnej marży „koszt plus”) i metody zysku transakcyjnego (metoda marży transakcyjnej netto oraz metoda podziału zysku).

Zgodnie z wcześniej obowiązującym rozporządzeniem, metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej była metodą preferowaną przez organy skarbowe. Rozporządzenie z dnia 18 lipca 2013 znosi wspomnianą preferencję, można powiedzieć, że wskazuje, iż należy stosować metodę najwłaściwszą, tj. umożliwiającą najbardziej rzetelne określenie wartości przedmiotu transakcji, z jednoczesnym uzasadnieniem odrzucenia pozostałych [Kosieradzki, Piekarz 2013, s. 52].

Metoda porównywalnej ceny niekontrolowanej zakłada, że jednostki powiązane stosują w transakcjach pomiędzy sobą ceny równe cenom rynkowym, tj. takim, jakie stosują z podmiotami niepowiązanymi bądź podmioty niepowiązane stosują między sobą [Witczak 2009, s. 98]. Opisana została w par. 12 Rozporządzenia z dnia 10 września 2009. Metodologia ta, tylko z pozoru prosta, jest jedną z najtrudniejszych do stosowania [Kosieradzki, Piekarz 2013, s. 52]. Można uznać ją za prostą w przypadku, gdy dany podmiot dokonuje transakcji z podmiotami zewnętrznymi i ta sama transakcja ma być zastosowana z podmiotem powiązanym. W każdym innym przypadku, dowolna zmiana cechy przedmiotu transakcji może powodować problemy porównywalności. Trudnym jest również często dla podmiotów gospodarczych pozyskać informację o szczegółowych cenach transakcji rynkowych podmiotów od nich niezależnych.

Druga z wymienionych powyżej metod kalkulacji „stosowana jest w przypadku jednostek gospodarczych dokonujących zakupu towarów lub usług od powiązanego podmiotu, a następnie zawierających transakcje odsprzedaży tych samych usług lub towarów na rzecz niezależnego przedsiębiorstwa. Polega ona na obniżeniu ceny, po której nastąpiła sprzedaż na rzecz podmiotu niezależnego o marżę odsprzedaży” [Witczak 2009, ss. 98–99]. Metoda ta opisywana w par. 13 Rozporządzenia z dnia 10 września 2009 roku [Dz.U. 2009 nr 160 poz. 1268] ze względu na swój charakter właściwie może być stosowana tylko w przypadku przedsiębiorstw handlowych.

Metoda rozsądnej marży, zwana także metodą „koszt plus”, opisana została w par. 14 wyżej wymienionego Rozporządzenia [Dz.U. 2009 nr 160 poz. 1268]. Polega ona na dodaniu do bazy kosztowej odpowiedniego narzutu zysku. Metoda ta opisana zostanie szerzej poniżej.

Par. 15 Rozporządzenia z dnia 10 września 2009 wskazuje, że w przypadku braku możliwości wykorzystania którejs z metod tradycyjnych wolno posłużyć się metodami zysku transakcyjnego. Polegają one, jak wskazuje przytoczone Rozporządzenie, na „określaniu dochodów na podstawie zysku, jakiego racjonalnie mógłby oczekiwać dany podmiot uczestniczący w transakcji”.

Zgodnie z par. 17 [Dz.U. 2009 nr 160 poz. 1268] metoda podziału zysków polega na zsumowaniu zysków z danej transakcji i podzieleniu go proporcjonalnie pomiędzy podmioty, w takiej proporcji, jaką osiągnęłyby dokonując transakcji niezależnie. Wskazane zostały tu dwa sposoby podziału: za pomocą analizy rezydualnej bądź analizy udziału. W drugim przypadku, zgodnie z nazwą, zysk należy podzielić względem udziału danego podmiotu w wytworzeniu pełnej wartości przedmiotu transakcji. Analiza rezydualna składa się z dwóch etapów. W pierwszym przypisuje się podmiotom taką część zysku, jaką osiągają podmioty niezależne o podobnym profilu, przy podobnych działaniach, a w kolejnym etapie rozdziela się pozostałą część proporcjonalnie, zgodnie z zasadami przyjmowanymi przez podmioty niezależne [par 17 ust 2 pkt 1].

Ostatnia z wymienionych metod, tj. metoda marży transakcyjnej netto, została również opisana jako ostatnia w 4 rozdziale przytaczanego już Rozporządzenia. Jak wskazuje par. 18 „polega na badaniu marży zysku netto, jaką uzyskuje podmiot w transakcji lub transakcjach z innym podmiotem powiązanym, i określeniu jej na poziomie marży, jaką uzyskuje ten sam podmiot w transakcjach z podmiotami niezależnymi, lub marży uzyskiwanej w porównywalnych transakcjach przez podmioty niezależne” [Dz.U. 2009 nr 160 poz. 1268]. Metoda ta jest więc swoistego rodzaju połączeniem metody ceny rynkowej oraz metody „koszt plus”.

Problematyka metody „koszt plus”

Zgodnie z par. 14 cytowanego wcześniej Rozporządzenia z dnia 10 września 2009 roku, „metoda rozsądnej marży („koszt plus”) polega na ustaleniu ceny sprzedaży rzeczy i praw oraz świadczenia usług w transakcji danego podmiotu z podmiotem powiązanym na poziomie sumy bazy kosztowej i narzutu zysku, porównywalnych do bazy kosztowej i narzutu zysku ustalanych pomiędzy podmiotami niezależnymi, które uwzględniają porównywalne funkcje, ponoszone ryzyka oraz angażowane aktywa. Przez bazę kosztową w tej metodzie ro-

zumie się sumę kosztów bezpośrednio związanych z nabyciem lub wytworzeniem we własnym zakresie przedmiotu transakcji oraz kosztów pośrednich, z wyłączeniem kosztów ogólnych zarządu”. Inaczej rzecz ujmując, kalkulując cenę transferową metodą rozsądnej marży, w pierwszej kolejności podmiot powinien zsumować koszty z tytułu przedmiotu transakcji, takie jak:

- koszty bezpośrednie związane z danym produktem/usługą,
- koszty pośrednie produkcji.

Do tak skalkulowanej bazy w kolejnym kroku należy doliczyć odpowiedni narzut na koszty, który w konstrukcji tej kalkulacji, ma służyć poniekąd pokryciu kosztów sprzedaży i ogólnoadministracyjnych.

Konstrukcja tej metody jest zatem bardzo prosta, jednakże pamiętać należy o najważniejszym, a więc fakcie, że transakcje, na podstawie których podejmowana będzie decyzja o wielkości narzutu, muszą być porównywalne. Transakcja staje się porównywalna, jeżeli jest spełniony chociaż jeden z dwóch warunków [Bany 2012, s. 72]:

- a) Żadna z ewentualnych różnic między porównywalnymi transakcjami lub pomiędzy przedsiębiorstwami zawierającymi te transakcje nie może istotnie wpłynąć na narzut „koszt plus” na wolnym rynku;
- b) Można dokonać korekt w celu wyeliminowania tych różnic.

Jak wskazuje raport firmy doradczej EY [EY 2013a, s. 22] problemy w kalkulacji tej metody pojawiają się zarówno w części kalkulacji bazy kosztowej jak i narzutu. We wspomnianym raporcie [EY 2013a s. 22] zostało przytoczonych kilka wyroków, zarówno NSA, jak i WSA, mogących wskazać prawidłowy sposób kalkulacji, nieopisany zbyt precyzyjnie w samym Rozporządzeniu [Dz.U. 2009 nr 160 poz. 1268]. Wskazane zostały następujące cechy, jako istotne dla określenia marży [EY 2013a, s. 22]:

- cechy stron transakcji,
- zakres działalności,
- strategia gospodarcza i model biznesowy.

Oznacza to wprost, że nie sam przedmiot transakcji jest istotny, ale przede wszystkim ważne, kto transakcji dokonuje. Nie zawsze jednak dane wprost porównywalne są dostępne lub w ogóle istnieją. W takim przypadku „zadaniem NSA (wyrok NSA z dnia 5 grudnia 2012 r., sygn. II FSK 813/11 – przyp. autora) w przypadku braku możliwości zastosowania porównania z transakcjami zawieranymi przez niezależne podmioty dochód szacuje się na podstawie ceny odpowiadającej sumie kosztów bezpośrednich związanych z nabyciem towaru i odpowiedniego zysku – w tym przypadku marży zrealizowanej w rozliczeniu z tym samym podmiotem w poprzednim okresie” [EY, 2013a s. 23]. Zdaniem autora interpretacja ta pozostawia jednak zbyt szeroki wachlarz możliwości manipulacyjnych. NSA nie wskazał bowiem,

o jakie transakcje dokładnie chodzi ani o jaki okres. W przypadku opisywanej sytuacji pod uwagę wzięte były transakcje z podmiotem powiązanim z okresu styczeń-październik 2001 roku [EY 2013a s. 23]. Zdaniem autora, w przypadku, gdy podmioty planują w przyszłych okresach dokonywać na większą skalę transakcji powiązanych, mogłyby w okresach poprzednich, dla przygotowania bazy statystycznej, dokonywać transakcji przy odpowiednio zmanipulowanej marży. W okresach kolejnych, kiedy niezbędnym byłoby przygotowanie kalkulacji z zakresu cen transferowych, poprzednie transakcje mogłyby więc zgodnie z przytoczonym wyrokiem służyć za bazę porównawczą, choć w rzeczywistości wielkość marży byłaby zmanipulowaną. Zdaniem autora, zarówno przepisy w tym zakresie jak i orzecznictwo, są więc mocno niedoprecyzowane. Problemem może być także sytuacja, w której transakcje do teraz nie były dokonywane, a ze względu na ich unikatowy charakter, niemożliwe jest zastosowanie żadnej z opisywanych podatkowych metod. Co więcej, jak wskazuje Raport [EY 2013a, s. 23], powołując się na orzecznictwo, nawet zastosowanie marży rynkowej nie zapewnia gwarancji podważenia stosowanych wielkości cen transferowych.

Problematyka prawidłowego szacowania cen transferowych jest o tyle szczególna w ostatnim czasie, że znacząco wzrosła liczba kontroli przedsiębiorstw z tego tytułu [EY 2013b]. Przy niedookreślonej metodologii kalkulacji prawie zawsze organy kontrolne mogą poddać w wątpliwość stosowane ceny. Nie dziwi więc fakt, że w ostatnich latach znacząco wzrosła również liczba rozpraw z tego tytułu. Prawdopodobnie dlatego aż 66% firm wskazuje na zarządzanie ryzykiem jako najważniejszy priorytet przedsiębiorstwa w tym obszarze [EY 2013b]. O wadze zagadnienia świadczy również fakt, że już w 2004 roku ponad 40% firm uważało ten element za jeden z kluczowych w strategii przedsiębiorstwa i rozważany na najwyższym szczeblu [EY 2004, s. 9].

Badania firmy doradczej EY wskazały również, że najpopularniejszą metodą jest właśnie metoda „koszt plus”. Dominuje ona we wszystkich wskazanych grupach z wyjątkiem usług finansowych. Szczegóły przedstawia tabela 1.

Tabela 1. Metody ustalania cen transferowych¹

Metody ustalania cen transferowych	CUP	RPM	C+	PSM	TNMM	Inne
Gotowych wyrobów	21%	14%	48%	3%	11%	2%
Surowców	23%	14%	49%	0%	8%	6%
Usług	20%	5%	57%	5%	7%	7%
Wartości niematerialnych i prawnych	22%	14%	34%	10%	3%	16%
Prac badawczo-rozwojowych	0%	4%	64%	14%	7%	11%
Dystrybucji towarów	5%	23%	48%	5%	11%	8%
Pożyczek wewnątrz grupy	63%	1%	23%	1%	2%	9%
Innych usług finansowych	33%	9%	33%	6%	3%	15%
Innych	20%	10%	20%	10%	10%	30%

Źródło: *Ceny transferowe w Polsce – Raport z badania 2004*: [http://webapp01.ey.com.pl/EYP/WEB/eycom_download.nsf/resources/EY_transfer_pl.pdf/\\$FILE/EY_transfer_pl.pdf](http://webapp01.ey.com.pl/EYP/WEB/eycom_download.nsf/resources/EY_transfer_pl.pdf/$FILE/EY_transfer_pl.pdf), dostęp 14 czerwca 2014 roku.

Szczególnie wyraźne dysproporcje w zastosowaniu metod widoczne są w pracach badawczo-rozwojowych, usługach, surowcach, wyrobach gotowych i dystrybucji towarów. W tych grupach w około 50% bądź w ponad 50% przypadków stosowana jest metoda „koszt plus”. Praktycznie tylko w przypadku pożyczek wewnątrzgrupowych dominuje metoda porównywanej ceny niekontrolowanej. Wynika to z charakterystyki tej usługi. Dominacja metody rozsądnej marży ponownie wskazuje na wagę kwestii doprecyzowania przepisów w jej szacowaniu. Tym bardziej, że ten sam raport wskazuje, że to właśnie usługi są najbardziej narażone na kwestionowanie wyliczeń.

Podsumowanie i kierunek badań

Ceny transferowe stają się coraz ważniejszym aspektem funkcjonowania grup kapitałowych. Szczególny wpływ na to ma prawdopodobnie przede wszystkim postępująca globalizacja. Polski ustawodawca wskazuje na pięć metod kalkulacji cen transferowych: porównywanej ceny niekontrolowanej, ceny odsprzedaży, rozsądnej marży, podziału zysków oraz marży transakcyjnej netto.

1. CUP – metoda porównywanej ceny niekontrolowanej (Comparable Uncontrolled Price)

RPM – metoda ceny odprzedaży (Resale Price Method)

C+ – metoda koszt plus (Cost Plus)

PSM – metoda podziału zysków (Profit Split Method)

TNMM – metoda marży transakcyjnej netto (Transactional Net Margin Method)

W niniejszym artykule szczególną uwagę poświęcono metodzie „koszt plus”, która jest metodą najczęściej stosowaną wśród polskich przedsiębiorców. Sprawia ona jednak największe problemy, mimo swojej pozornej prostoty i jest najbardziej narażona na kwestionowanie wyliczeń przez urzędy skarbowe. W artykule zwrócono szczególną uwagę na brak precyzji w przepisach dotyczących wyliczeń „rozsądnej marży”, jak również na orzecznictwo w tym zakresie, które jednak także, zdaniem autora, daje dość duże pole do manipulacji przez podatników. Niniejszy artykuł stanowi wstęp do dalszych badań autora w zakresie cen transferowych, ze szczególnym uwzględnieniem metody „rozsądnej marży”. W kolejnych badaniach autor planuje skonstruować rekomendacje dla poprawy prawidłowości kalkulacji w tejże metodzie.

Bibliografia

Badanie EY: Kontrole cen transferowych coraz częstsze. Firmy chcą być lepiej przygotowane (2013b) [online], <http://www.ey.media.pl/pr/251607/badanie-ey-kontrole-cen-transferowych-coraz-czestsze-firmy-chca-byc-lepiej-przygotowane>, dostęp 14 czerwca 2014.

Bany K. (2012), *Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych*, Wolters Kluwer, Warszawa.

Ceny transferowe w najnowszym orzecznictwie sądów administracyjnych (2013a), EY, Warszawa [online], [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ceny_transferowe_w_najnowszym_orzecznictwie_s%C4%85d%C3%B3w_administracyjnych/\\$FILE/EY_Ceny_transferowe_nowe_orzecznictwo.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ceny_transferowe_w_najnowszym_orzecznictwie_s%C4%85d%C3%B3w_administracyjnych/$FILE/EY_Ceny_transferowe_nowe_orzecznictwo.pdf), dostęp 14 czerwca 2014.

Ceny transferowe w Polsce – Raport z badania 2004, EY, Warszawa [online], [http://webapp01.ey.com.pl/EYP/WEB/eycom_download.nsf/resources/EY_transfer_pl.pdf/\\$FILE/EY_transfer_pl.pdf](http://webapp01.ey.com.pl/EYP/WEB/eycom_download.nsf/resources/EY_transfer_pl.pdf/$FILE/EY_transfer_pl.pdf), dostęp 14 czerwca 2014.

Kosieradzki T., Piekarz R. (2013) *Ceny transferowe: uwaga na zmiany*, „Controlling”, wrzesień-październik.

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 roku (Dz.U. 2009 nr 160 poz. 1268).

Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 17 czerwca 2013 roku (Dz.U. 2013 nr o poz. 769).

Sojak S. (2001), *Ceny transferowe. Teoria i praktyka*, PWN, Warszawa.

Ustawa o podatku dochodowym od osób prawnych z dnia 15 lutego 1992 roku (Dz. U. 2011 nr 74, poz. 397).

Wiśniewski P., Komer W. (2012), *Ceny transferowe analiza regulacji normatywnych, przykłady rozwiązań praktycznych*, Difin, Warszawa.

Witczak R. (2009), *Polityka cen transferowych dla celów podatkowych w powiązanych jednostkach opieki zdrowotnej*, w: R. Lewandowski, R. Walkowiak (red.) *Współczesne wyzwania strukturalne w ochronie zdrowia*, Olsztyn.

Wyrok Naczelnego Sądu Administracyjnego z dnia 15 stycznia 2013 roku, sygn. II FSK 1052/11.

Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego z dnia 25 lipca 2012 roku, sygn. III SA/Wa 2659/11.

Łukasz Prysiński

Społeczna Akademia Nauk

Germinal Isern

Clark University

Selected aspects of receivables management in the context of economic recovery

Abstract: The purpose of this article was to confirm the symptoms of economic recovery and to identify the main determinants of receivables management in companies. To achieve the purpose, the analysis of Enterprises Receivables Index was used. The study hypothesized that there are symptoms of economic recovery visible in the structure of receivables and this in turn affects the coherent strategies of receivables management of Polish companies. To verify the hypothesis studies of NBP and the Conference of Financial Companies in Poland were used. The symptoms of economic recovery appear to be quite slow, and are not visible everywhere, but the most important issue is that companies are trying to react on the recovery and adapt their businesses to changing conditions on the operational and strategic levels.

Key-words: accounting, receivables, financial crisis, economic recovery.

Introduction

The effectiveness of managing enterprises in unstable conditions is a multifaceted issue and applies to both the recession and crises, as well as the processes of recovery and prosperity. So far, the analysis of financial situation in manufacturing companies showed that when the economic slowdown occurs, the instability of the basic financial indicators makes entrepreneurs have limited capacity to anticipate the basic values, such as the demand and, conse-

quently, the level of sales [Prysiński 2013, pp. 173–183]. There are also other negative effects, not necessarily of a financial nature, which affect financial policy, for example, limited trust to business partners.

The above-mentioned aspects of management are related to the crises [por: Sułkowski 2012], but this study is an attempt to trace the symptoms of economic recovery from the perspective of companies. In a crisis, companies have started processes of adaptation to the crisis, which manifested itself by strict cost control, reduction of investment expenses or the total resignation from investments, reduction on inventory, and many others. The question is whether it is possible to see already the first symptoms of economic recovery. The article focuses therefore on the indication of the symptom of economic recovery and its impact on the functioning of enterprises, mainly in the context of receivables management.

The purpose of this article is to confirm the symptoms of economic recovery and to identify the main determinants of receivables management in companies. To achieve the purpose, the analysis of Enterprises Receivables Index was used.

The study hypothesized that there are symptoms of economic recovery visible in the structure of receivables and this in turn affects the coherent strategies of receivables management of Polish companies. To verify the hypothesis studies of NBP and the Conference of Financial Companies in Poland were used.

1. Enterprise Receivables Index

In search of economic recovery syndromes many indicators or data of the activities of companies can be used. The easiest way seems to be the analysis of revenue, because its growth can be interpreted as improvement in economic situation of firms. However, a better predictor of the economic situation seems to be an indicator that contains a number of important determinants of management. One such tool is the Enterprises Receivables Index (ERI).

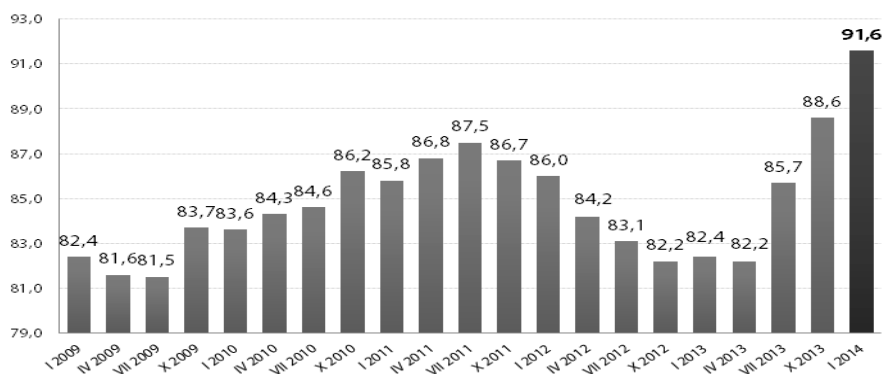
ERI is a reflection of the opinion of entrepreneurs on key areas related to receivables, in particular it shows:

- present situation and prediction of problems with enforcement of receivables,
- the average percentage of overdue receivables in the company,
- average period of overdue,
- average share of companies, which have difficulties with maintaining liquidity as a result of problems with receivables,

- the average share of costs delay of payments from recipients' side [<https://www.kpf.pl/index.php/raporty-cykliczne/97-indeks-naleznosci-przedsiębiorstw>].

The following graph shows the trend of ERI. As you can see in the graph (see Figure 1), the ERI varied cyclically from the first quarter of 2009. Starting from July 2013 there is a continuous increase in ERI.

Figure 1. Enterprise Receivables Index (quarterly data 2009–2014)



Source: www.kpf.pl.

During the last three quarters the index increased by almost 10 points, while the average change from quarter to quarter in the past five years amounted to only 1,2 points. This means that the economic processes taking place in the Polish economy can positively affect the business environment. The changes in the index allow, inter alia, to improve service of liabilities, but they are also a very good predictor of economic growth in subsequent periods.

The improvement of ERI was affected by the following:

- shortening of the average period of overdue of receivables,
- reduction of the share of overdue receivables in companies that have this kind of receivables, which is evident in the fact that if business partners are late with payments, this period of delay is noticeably shorter,
- lower costs of overdue receivables [<https://www.kpf.pl/index.php/raporty-cykliczne/97-indeks-naleznosci-przedsiębiorstw>].

Overdue receivables occur after the deadline for payment, and the past-due receivables appear in the case of the passage of time recovery of debt through the courts – in business this period is three years. Relevant to this study is the concept of overdue receivables, because the chances of their recovery (conversion to cash) are incomparably greater than in the case of past-due receivables.

The smaller the share of overdue receivables in the total structure of the firm, the better, because overdue receivables significantly increase the risk of recapture.

2. The importance of the level of receivables in the structure of assets

Short-term receivables are a component of current assets of enterprises, and the most common form of receivables is an invoice. Of course, when the deadline for payment of the invoice expires, it shall affect payment (transfer) and at this point receivable disappears and turns into other current assets, which is cash received as payment.

It may therefore seem that the company should prefer to have as few receivables as possible, and as much cash as possible. However, this it is not good, because of the time factor. The further away from the deadline for the invoice, the better, of course, if there is payment, because there will be no overdue of invoice process, but the same does not mean the creation of payment difficulty but only the fact that the company made the revenue. So, if you accept the premise that the overdue will not appear, it means that there will be an increase in the inflow of funds in the future. Therefore, it is believed that the increase in receivables is positive, provided, however, that the share of overdue receivables will decrease.

If, however, despite an increase in sales, the level of overdue receivables is not reduced, then many unfavorable situations for the company may happen, among which the most prominent are:

- the need to raise the prices of products or services,
- problems with the placing of new products on the market,
- reduction in employment and a reduction of the wage fund,
- limiting investment, which would allow for the modernization of technology or launch a new production. This reduces the chances of future profits and growth.
- difficulty in maintaining liquidity.

These and other phenomena connected with the occurrence of overdue receivables can be critical to the business. For example, liquidity is one of the most important aspects of the functioning of companies and one of the most important category in the analysis of the achievements of the business. Financial liquidity means the ability of the company to cover its current liabilities within the deadline [Czekaj, Dresler 2005, p. 210]. Loss of liquidity causes a number of negative economic impacts, mainly: the decrease of the competitive position on the market, the loss of flexibility in decision-making process, deterioration in financial performance, reducing the development of the company [Sierpińska, Jachna 2004, pp. 161– 162].

In conclusion it must be said that the level of receivables is crucial in the management of working capital, the increase of receivables is however positive, if the structure of receivables has a limited share of overdue receivables.

3. Problems in management of receivables in crisis

The crisis followed a number of negative factors, among which are: the low level of cash in enterprises, adverse cash conversion, increasing level of overdue receivables, limited access to external sources of financing, a reduction of revenue as a consequence of the reduction of liquidity, the necessity of increasing debt.

Experts point out that in the year 2012 problem in the management of receivables was the growing number of bankruptcies. More than half of the cases related to the inability to download debts have been cases of companies in the process of bankruptcy. This also applies to cases, subcontractors failing entities (e.g. bankruptcy subcontractors in the construction of highways). Another problem was that in 2012 many companies decreased the prices of their products and services, so there were problems with the accumulation of cash, which in turn changed into difficulties in liabilities of investment projects [<http://biznes.pl/magazyny/finanse/banki/rynek-wierzytelnosci-prognozy,5523899,magazyn-detal.html>].

Liquidity problems and the increasing number of bankruptcies made entrepreneurs collaborate increasingly with debt collection companies, both in terms of recovery, as well as through prevention. More and more companies decided quite quickly to apply for bankruptcy, trying to defend themselves against creditors. In turn, debt collection agencies are trying to change the image of the branch of debt collection business, for example through the creation of databases of firms which paid off their debts.

In 2012, the situation of the enterprise sector deteriorated compared to the previous year, which contributed to both declining sales growth, for which it could not keep up the pace of decline in costs and losses on activities not directly related to profile companies, including financial investments and the update of value and sale of fixed assets that clearly intensified in the fourth quarter.

The unfavorable situation of enterprises was evident in many aspects, of which the most important are:

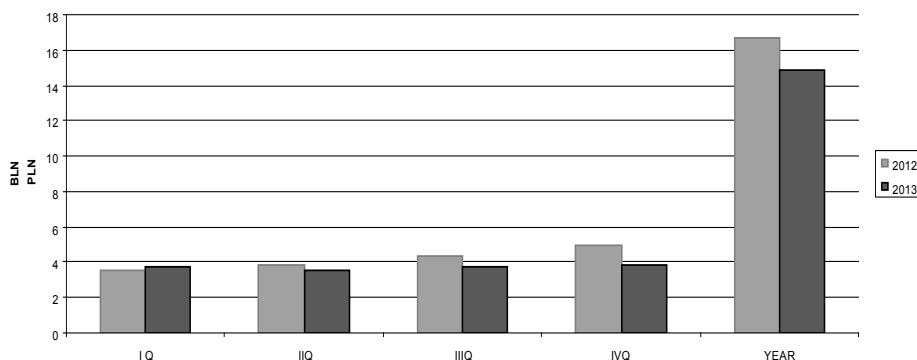
1. Decline of profitability of companies below its long-term average. The deterioration in the ability to generate profit results in loss of the ability of companies, among others, to incur new financial liabilities, which extends the payback time.
2. Reduction of the profits of firms with a relatively high capacity for generating profit, among others: mining industry and energy industry. The result of it was a loss of flexibility in making financial decisions and the ability to control the profits. External sources of financing remained limited, and without the flexibility of their choice, companies were exposed to numerous risks, including increased costs and a further decline in financial results.

3. Decline in domestic sales, which also causes a deterioration of financial results. Companies with this kind of problem cannot significantly credit their customers and then they may lose some customers, which usually results in a reduction in the volume of sales and a spiral of worsening the situation of companies.
4. Insufficient export value.
5. Increased number of enterprises which decreased employment (56%), and only a minority of them increased employment (38%), and finally there was a decrease of 0.6%.
6. Reductions in labor costs, both in those industries which have achieved satisfactory economic performance, as well as those branches with numerous problems.
7. Reduction of funds for investment. The reductions apply to all categories of investments. Thus, the scale of its investments in relation to the assets of enterprises fell to one of the lowest levels in the past 20 years.
8. Low level of financial leverage, although the scale of the debt from bank loans of companies remained at a safe level. If companies have high liquidity, they also have full access to external capital, which reduces the financial costs and gives them the possibility to optimize the cost of capital [http://nbp.pl/publikacje/przedsiębiorstwa/raport_04_2012.pdf].

4. Symptoms of economic recovery - a reduction of overdue receivables

The above-mentioned negative factors have not disappeared, but in 2013 one could see an improvement in the structure of the receivables of companies. The sum of debts serviced by debt collection companies has a constant growth. According to experts, this is a trend in line with earlier forecasts and subsequent periods is likely to remain without significant changes. Contrary to appearances, this is not a negative phenomenon, because it is caused, on the one hand, by increasing the level of receivables, on the other hand, shows an increase in revenues and development of the domestic economy [<http://loan-magazine.pl/rynek-wierzytelnosci-w-polsce-w-iii-kwartale-2013-roku-raport-kpf/>]. The following diagram shows the trend of the reduction of overdue receivables (see Figure 2).

Figure 2. Overdue receivables 2012 and 2013 (in bln PLN)



Source: own study based on: <http://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/775812,zatory-platnicze-mniej-zaleglych-faktur-w-firmach.html>.

As one can see in the diagram, payment delays in 2013 decreased, which is undoubtedly a positive trend. The following table presents the percentage change in the difficult receivables (see Table 1).

Table 1. Changes in overdue receivables 2013/2012 (quarterly data in %)

	I Q	II Q	III Q	IV Q	YEAR
2013/2012	+6,3	-8,9	-12,3	-22,4	-10,6

Source: own study.

The situation is very different in various industries, and so, for example, in the shipping industry liquidity of companies improved. In the last quarter of 2013, the overdue payments of companies decreased in comparison with 2012 (from 276.8 million zł to 203.4 million zł). A similar situation occurred in the production of tires for the first three quarters of payment problems increased by approximately 12% to decrease the end of the year by 6%.

Another example of the improvement of economic conditions is alcohol industry where entrepreneurs clearly increased production at the end of the year in response to a very large increase in the demand for alcohol. Payment delays the industry fell from 80.5 million zł in the fourth quarter of 2012 to 25.5 million zł in the last quarter of 2013.

In the construction industry in 2013, there has been a decline in reported receivables overdue by 15% compared to the previous year. Reduced problems with payments in the industry is rather the effect of preventive activities

of companies that overexposure business partners prior to cooperate. Here it should be mentioned that the construction industry is extremely heavily exposed to difficulties with liquidity [<http://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/775812,zatory-platnicze-mniej-zaleglych-faktur-w-firmach.html>].

According to experts, most of the industries began 2014 with great optimism. Entrepreneurs are in good moods, because they expect mostly better sales results. Some improvements have been already visible. Firms predict that the demand will be growing. They also count on more orders and, therefore, assume that their production will also significantly increase.

Optimism is different in particular branches. Companies oriented to foreign markets, are more ascertain about the future than firms interested in the domestic market. This unfortunately means that it is not consumption that drives the sale, but rather export and investment demand. Poland is the best country to pursue business interests in Eastern Europe and Central Asia, mainly thanks to the fast growth of domestic market, more and better quality of infrastructure and very low labor costs, although the latter does not inspire particular confidence.

5. Operational activities in terms of economic recovery – receivables management

Improving economic conditions does not mean stability, hence companies approach the first signs of economic recovery with limited trust and they try to manage receivables with care and attention. This is evident in various activities, however, the most noteworthy are two of them: insurance claims and analysis of operating cycle.

5.1 Insurance of receivables

In the management in unstable conditions, almost every asset with deferred payment carries a risk of non-payment, because the financial situation of companies from day to day can be a radical change for the worse. Failure to pay on time or not receiving it at all, in turn, causes the difficulties of crediting the provider.

Insurance of receivables with deferred payment seems to be a good solution as it helps to verify and monitor business partners, investigating claims, in case of unsuccessful recovery – the payment of compensation in case of bankruptcy partner or delay in payment.

Every entrepreneur has the possibility of insuring their invoices with deferred payments, both on domestic and export markets. This carries the following convenience:

- Ability to monitor the payment status of the contractor during the insurance period. It is a form of preventive action against dishonest contractors working with the likelihood of not receiving payment is high,
- recovery of the insured receivables in case of delay in payment, at no additional cost,
- payment of compensation in case of unsuccessful recovery, which helps to maintain liquidity [<http://www.een.org.pl/index.php/dzialalnosc-gospodarcza---spis/page/3/articles/ubezpieczenia-naleznosci-fantazja-czy-koniecznosc-3652.html>].

5.2 Analysis of the operating cycle

Analysis of the operating cycle of the company integrates the areas of development of inventories, receivables, cash and liabilities. It allows to estimate the average rotation periods indicated elements and to determine their relationships. The cash conversion cycle seems to be very helpful here.

The cash conversion cycle indicates how many days it takes for the company to recover debts in the process, which consists of the purchase of raw materials or goods through the manufacturing and sale of final products. Cash and cash equivalents, which were released at the beginning of the production cycle, return to the company on the last day of the cycle. Conversion is thus a period in which the company must make the operating expenses to operate. The length of the cash conversion cycle usually, especially in the production firms, begins at the moment of purchase of materials, until the payment of the liabilities.

The cash conversion cycle can be calculated based on [Wędzki 2009, T.II, p.168]:

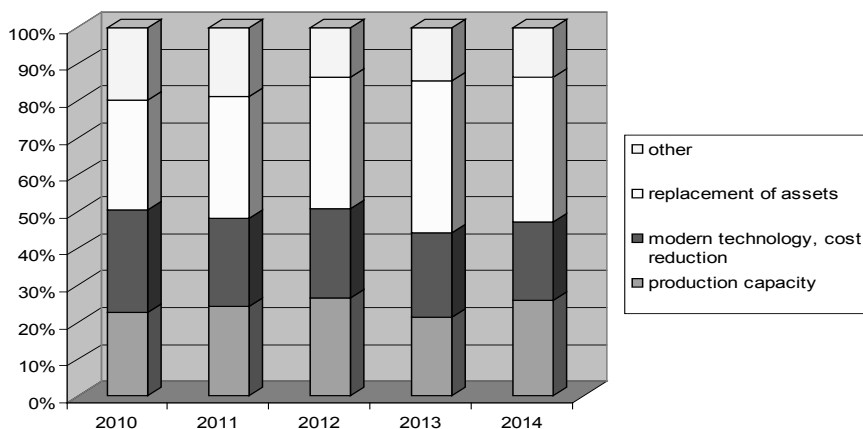
- Days of inventory outstanding – which tells how many days the cash is frozen in inventories
- Days of sales outstanding – that tells how many days the company credits the recipients
- Days of liability liabilities – that says how many days the company pays its liabilities to customers and creditors.

Shorter cash conversion cycle is a more favorable situation for the company as current assets invested in cash, come back quickly to the company and can be used again. Cycle length is different for different companies and industries, but generally, companies try to keep the cash cycle at the level of zero, which help them to maintain financial liquidity. According to business owners' view on this matter, they think, that balanced cash conversion cycle is one of the most important issues in business ever.

6. Strategic actions in terms of economic recovery – Investment Management

Improvement of financial situation in business may be also proved by investment plans. The number of companies promising start in the coming year investment increased by 5 percentage points, which is more than 39% [<http://forsal.pl/artykuly/772780,polskie-firmy-w-coraz-lepszych-nastrojach-juz-planuja-nowe-inwestycje.html>]. The main directions of investment shows the table below (see Figure 3).

Figure 3. Choice of investment directions 2009–2014 (in %)



Source: own study based on: <http://forsal.pl/artykuly/772780,polskie-firmy-w-coraz-lepszych-nastrojach-juz-planuja-nowe-inwestycje.html>.

As one can see in the diagram, the share of investment in the replacement of assets and modernization of technology seems to be stabilized, while reducing investments which are designated as „other”. Such trends indicate the improvement of economic recovery and increasing the production potential. Strategic investment activities should bring an increase in production and sales. The increase in sales brings, in turn, an increase in receivables, taking into account the above activities of enterprises, this should not lead to overdue receivables, and the situation of companies should be improved.

Conclusions

The study was to prove, that there are symptoms of economic recovery visible in the structure of receivables and this in turn affects the coherent strategies of receivables management of Polish companies. Undoubtedly, the showed above trend of ERI proves that the economic recovery occurs, and companies respond positively to changes in the market.

One may also note the convergence of the behavior of companies in the management of receivables. Operationally there are visible trends due to receivables policy, particularly through the development of insurance of receivables and formation of the operating cycle.

It seems that symptoms of economic recovery appear to be quite slow, and are not visible everywhere, but the most important issue is that companies are trying to react on the recovery and adapt their businesses to changing conditions on the operational and strategic levels.

Bibliography

- Czekaj J., Dresler Z. (2005), *Zarządzanie finansami przedsiębiorstw*, PWN, Warszawa.
- Prysiński Ł. (2013), *Liquidity and rotation of assets as tools of firm's financial security management in an environment of economic slowdown*, "Journal of Management and Finance", Volume 4, Issue 4, Gdańsk.
- Sierpińska M., Jachna T. (2004), *Ocena przedsiębiorstwa według standardów światowych*, PWN, Warszawa.
- Sułkowski Ł. (2012), *Epistemologia i metodologia zarządzania*, PWE, Warszawa.
- Walczak M. (2008), (red.), *Sprawozdawczość i analiza finansowa w zarządzaniu przedsiębiorstwem*, SWSPIZ, Łódź.
- Wędzki D. (2009), *Analiza wskaźnikowa sprawozdania finansowego*, Tom II, Wolters Kluwer, Kraków.
- <https://www.kpf.pl/index.php/raporty-cykliczne/97-indeks-naleznosci-przedsiębiorstw>.
- <http://biznes.pl/magazyny/finanse/banki/rynek-wierzytelnosci-prognozy,5523899,magazyn-detal.html> (access 23.06.2014).
- http://nbp.pl/publikacje/przedsiębiorstwa/raport_04_2012.pdf (access 23.06.2014).
- <http://loan-magazine.pl/rynek-wierzytelnosci-w-polsce-w-iii-kwartale-2013-roku-raport-kpf/> (access 23.06.2014).
- <http://serwisy.gazetaprawna.pl/msp/artykuly/775812,zatory-platnicze-mniej-zaleglych-faktur-w-firmach.html> (access 23.06.2014).
- <http://www.een.org.pl/index.php/dzialalnosc-gospodarcza---spis/page/3/articles/ubezpieczenia-naleznosci-fantazja-czy-koniecznosc-3652.html> (access 23.06.2014).
- <http://forsal.pl/artykuly/772780,polskie-firmy-w-coraz-lepszych-nastrojach-juz-planuja-nowe-inwestycje.html> (access 23.06.2014).
- www.kpf.pl (access 23.06.2014).

Joanna Stawska

Uniwersytet Łódzki

Konkurencyjność polskiej gospodarki w kontekście ostatniego kryzysu finansowego

The competitiveness of the Polish economy in the context of the financial crisis

Abstract: The purpose of this article is to study the competitiveness of the Polish economy during the recent financial crisis, in the aspect of anti-crisis measures of economic authorities. During the recent financial crisis economic authorities have sought to reduce the negative effects of the crisis by introducing anti-crisis programs aimed at stimulating the economy. Anti-crisis measures of the government and the central bank had a significant role in the process of mitigating the effects of the crisis, however, did not prevent the Polish economy against deterioration of many macroeconomic indicators and partially of its competitiveness. As a result, however, the competitiveness of the Polish economy has improved especially in the phase of recovery from the financial crisis.

Key-words: financial crisis, competitiveness, enterprises, monetary policy, fiscal policy.

Wprowadzenie

Ostatni kryzys sektora finansowego w Stanach Zjednoczonych przyniósł ze sobą negatywny impuls rozwojowy w większości krajów na świecie. Kryzys wpłynął na poszczególne gospodarki głównie poprzez dwa kanały transmisji, tj. powiązania finansowe oraz handlowe. W przypadku pierwszego kanału istotną rolę odegrało zaangażowanie poszczególnych państw czy instytucji finansowych w aktywa amerykańskie oraz w transakcje oparte na finansowaniu dolarem. Ponadto negatywne skutki kryzysu z łatwością zostały rozprzestrzenione przez rynek akcji i obligacji [Nazarczuk 2013, s. 80].

Z kolei w przypadku kanału handlowego kryzys wpłynął na ograniczenie popytu na towary pochodzące z eksportu, jak również oddziaływał na konkurencyjność poszczególnych przedsięwzięć opartych na eksporcie, głównie poprzez zmiany kursu walutowego i tym samym zmianę rentowności działalności eksportowej [Miller, Vallee 2011].

Aurori podaje kilka czynników oddziałujących na proces transmisji szoków ekonomicznych, a mianowicie: odległość geograficzną (im mniejsza, tym relatywnie skala i tempo przenoszenia szoków może być większe), efekt naśladownictwa uczestników rynku (wycofanie przez inwestorów kapitału z danego rynku często wywołuje panikę na innych rynkach i giełdach) oraz tzw. efekt „monsunu” (wszystkie państwa odczuwają skutki podobnego szoku, czego przykładem jest kryzys naftowy) [Aurori i in. 2010].

Ostatni kryzys finansowy o skali międzynarodowej w początkowej fazie rozwoju dotyczył głównie amerykańskich banków inwestycyjnych. W warunkach dostępności kredytów dla mniej zamożnych klientów generowano znaczne zyski przy rosnących cenach nieruchomości. W krótkim czasie ceny nieruchomości spadły poniżej poziomu wartości udzielonych kredytów, przyczyniając się do upadłości wielu banków. Taka sytuacja na rynku oddziaływała na ograniczanie poziomu udzielanych kredytów dla przedsiębiorstw i osób fizycznych. Wiele firm w wyniku ograniczenia akcji kredytowej zdecydowało się na zastosowanie strategii przetrwania opartej na redukcji zatrudnienia. Wzrost bezrobocia przyczynił się z kolei do znacznego obniżenia poziomu konsumpcji i inwestycji [Repetowski, s. 98].

W wymiarze mikroekonomicznym kryzys finansowy przyczynił się do pogorszenia wyników finansowych firm, co wiąże się z niższymi przychodami i zyskami, a następnie z ograniczeniem zatrudnienia, co implikuje zahamowanie inwestycji przedsiębiorstw. Tym samym spada udział tych przedsiębiorstw w rynku i następuje redukcja rozmiarów ich działalności. Ponadto kryzys negatywnie oddziałuje na niematerialne aspekty związane z pogorszeniem się jakości oferty firmy, spadkiem zaufania i wiarygodności przedsiębiorstwa na rynku, co niekorzystnie wpływa na reputację i markę jednostki gospodarczej. Zatem kryzys przyczynia się najczęściej do obniżenia poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw [Raftowicz-Filipkiewicz 2013, ss. 49–50].

Wśród przyczyn kryzysu finansowego Taylor wymienia: odejście od historycznych zasad ustalania stóp procentowych, mylną diagnozę problemów na rynkach kredytów bankowych i w związku z tym niewłaściwy kierunek działania, oparty na koncentracji na płynności systemu bankowego oraz nieefektywne interwencje rządu, które przedłużyły kryzys finansowy [Taylor 2010]. Z kolei Teichaman wskazuje – jako przyczynę kryzysu – na nieefektywność w procesie tworzenia ładu instytucjonalnego na globalnym rynku finanso-

wym ze szczególnym uwzględnieniem innowacyjnych produktów bankowych, które nie miały wystarczającego pokrycia w rozwiązaniach regulacyjnych [Teichmann 2010]. W obu poglądach dominuje przekonanie, że kryzys wywołany został przez decyzje władz gospodarczych, których konsekwencje odbiły się na konkurencyjności światowych gospodarek.

Celem artykułu jest przeprowadzenie badania konkurencyjności polskiej gospodarki w warunkach ostatniego kryzysu finansowego w aspekcie antykryzysowych działań władz gospodarczych. Artykuł weryfikuje hipotezę, że kryzys finansowy niekorzystnie oddziaływał na konkurencyjność polskiej gospodarki.

Do osiągnięcia postawionego celu wykorzystano następujące metody badawcze: przegląd literatury naukowej, statystyczne metody badawcze oraz metody graficznej prezentacji zjawisk gospodarczych.

1. Pojęcie konkurencyjności i jej determinanty

W literaturze przedmiotu można znaleźć kilka definicji konkurencyjności. Jednym z przykładów jest definicja OECD, która ujmuje konkurencyjność jako „zdolność przedsiębiorstw, przemysłów, regionów, państw lub ponadnarodowych obszarów do generowania w wyniku wystawienia na międzynarodową konkurencję, relatywnie wysokich dochodów z czynników produkcji oraz wysokiej stopy zatrudnienia, opartych na trwałych podstawach” [Globalisation... 1996, s. 20].

Konkurencyjność to efekt działań wielu uczestników rozwoju społeczno-gospodarczego. Konkurencyjność to stały element rozwoju przedsiębiorstw oraz aktualny wyznacznik przetrwania firmy i przywracania mu stanu równowagi w ciągle zmieniającym się otoczeniu gospodarczym [Grzebyk, Kryński, s. 115]. Autorzy *World Competitiveness Yearbook 2003* definiują konkurencyjność państw jako „ten obszar wiedzy ekonomicznej, który analizuje fakty i politykę, kształtujące zdolność kraju do tworzenia i zachowania otoczenia, sprzyjającego tworzeniu większej wartości przez przedsiębiorstwa i większego dobrobytu mieszkańców” [Garelli 2003, s. 702].

Warto dodać, że podmiotami konkurencji, w tym międzynarodowej, są przedsiębiorstwa a państwo ma istotny wpływ na otoczenie biznesu, a szerzej na gospodarkę. To polityka państwa wpływa na najważniejsze czynniki konkurencyjności, jak wykształcenie i doświadczenie pracowników, czyli kapitał ludzki oraz tworzenie zachęt do napływu kapitału [Bieńkowski i inni 2008, s. 35].

Walczak prezentuje uwarunkowania występujące w otoczeniu rynkowym, które oddziałując na konkurencyjność przedsiębiorstw, wpływają na konkurencyjność gospodarki. Wśród czynników zewnętrznych wymienia

m.in.: globalizację gospodarki, sytuację na światowych rynkach, koniunkturę gospodarczą, liberalizację rynków, swobodny przepływ kapitału, towarów i usług, politykę fiskalną państwa, innowacyjność gospodarki, poziom wzrostu gospodarczego, a w tym bardziej szczegółowo m. in.: stawki podatkowe, kursy walut, dostępność i oprocentowanie kredytów, poziom bezpośrednich inwestycji zagranicznych, regulacje prawne dotyczące swobody prowadzenia działalności gospodarczej, poziom bezrobocia, kondycję sektora finansów publicznych, pomoc ze środków publicznych, popyt i podaż wykwalifikowanej siły roboczej i inne [Walczak 2010].

Podsumowując, według Ljubo, Vlatka i Sanja, wśród najważniejszych czynników oddziałujących na konkurencyjność gospodarek należy wymienić: stabilność ekonomiczną i polityczną, poziom rozwoju infrastruktury, system prawny oraz na poziomie mikroekonomicznym: klimat sprzyjający rozwojowi biznesu oraz nakłady inwestycyjne na badania i rozwój. Podkreślają oni jednak, że ze względu na zmiany w globalnym środowisku ekonomicznym konkurencyjność gospodarki jest trudna do utrzymania, ponieważ zależy od zbyt wielu czynników [Ljubo, Vlatka, Sanja 2011, ss. 557–568].

2. Konkurencyjność polskiej gospodarki

Na świecie istnieje wiele wskaźników oraz rankingów poziomu konkurencyjności gospodarek. W pracy zaprezentowano wybrane wyniki raportów, które uznano za najlepiej odzwierciedlające sytuację w polskiej gospodarce w okresie 2007–2013.

Światowe Forum Ekonomiczne publikuje ranking globalnej konkurencyjności *The Global Competitiveness Index* – GCI, który mierzy ogólną konkurencyjność gospodarki. Indeks ten obliczany jest na podstawie 100 wskaźników, takich jak: otoczenie makroekonomiczne, innowacje, stopień rozwoju biznesu, efektywność rynku pracy, rozwój rynków finansowych czy szkolnictwo wyższe.

Tabela 1. Ranking wg indeksu globalnej konkurencyjności (GCI)

Lata	2006–2007	2007–2008	2008–2009	2009–2010	2010–2011	2011–2012	2012–2013
Pozycja Polski w rankingu	48	51	53	46	39	41	41

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Polska...Raport o stanie gospodarki*, MF, Warszawa raporty za okres 2007–2013.

Najwyższy indeks GCI polska gospodarka osiągnęła w rankingu 2010–2011, kiedy ustępowały skutki kryzysu finansowego na rynkach międzynarodowych, a najniższy w latach 2008–2009, czyli w najgłębszej fazie kryzysu (tabela 1).

Z kolei International Institute for Management Development (IMD) przygotowuje Światowy Rocznik Konkurencyjności (*World Competitiveness Yearbook*), oceniając 55 państw w oparciu o 300 kryteriów szczegółowych. W Raporcie IMD brane są pod uwagę istotne czynniki, takie jak: wzrost gospodarczy, zatrudnienie, wyniki w handlu zagranicznym, poziom cen, polityka fiskalna, efektywność przedsiębiorstw czy infrastruktura. Polska gospodarka w tym rankingu w 2008 r. znajdowała się na 44. miejscu (wzrost z 52. miejsca) [*Polska 2009...*, 2009, s. 60]. Natomiast już w 2010 r. na 58 ocenianych państw Polska zajęła 32. miejsce notując dużą poprawę z 44. pozycji w 2009 r. [*Polska 2010...*, 2010, s. 70].

W 2011 r. w raporcie IMD na 58 państw Polska zajęła 34. miejsce, zaliczając spadek o 2 pozycje, jednocześnie utrzymując tę samą pozycję w 2012 r. (na 59 krajów) [*Polska 2012...*, 2012, s. 79]. Podobnie w 2013 r. IMD oceniło Polskę pod względem konkurencyjności na 33. miejscu na tle 60 państw [*Polska 2013...*, 2013, s. 86]. Podsumowując, w 2010 r. zauważamy poprawę pozycji Polski w rankingu, co może wynikać nie tylko z ustępowania kryzysu, ale również z gorszej sytuacji gospodarczej pozostałych krajów w większym stopniu dotkniętych kryzysem.

Jednym z najbardziej znanych raportów, odnoszących się do mikroekonomicznych aspektów prowadzenia działalności gospodarczej, jest Raport Banku Światowego (BŚ) i IFC „*Doing business*” (tabela 2). Według Raportów „*Doing business 2008*” oraz „*Doing business 2009*” Polska w 2008 r. pod względem łatwości prowadzenia działalności gospodarczej (*ease of doing business*) zajęła 74. miejsce na 178 badanych państw (spadek o 6 miejsc), natomiast w 2009 r. – 76. pozycję (na 181 państw). Analizując dokładniej rankingi cząstkowe, najniższą ocenę Polska uzyskała w kategorii – rozpoczynanie działalności gospodarczej, zajmując 129. miejsce w 2008 r. (spadek o 11 pozycji w odniesieniu do poprzedniego rankingu) i 145. w 2009 r. Polska gospodarka równie nisko została oceniona w kwestii łatwości uzyskiwania licencji i koncesji, zajmując 158. miejsce w 2009 r. (spadek o 2 pozycje) oraz pod względem łatwości płacenia podatków, uzyskując w 2009 r. 142. miejsce (spadek o 9 pozycji). Kolejne wyniki zanotowano w następujących kategoriach: łatwość rejestracji nieruchomości – 84. miejsce (poprawa o 3 miejsca w stosunku do 2008 r.), ład korporacyjny (38. miejsce w 2009 r.), handel międzynarodowy (41 miejsce w 2009 r.), uzyskiwanie kredytu (28. miejsce w 2009 r.) oraz zatrudnienie pracowników (82. pozycja w 2009 r.). Według danych makroekonomicznych, w 2009 r. kryzys dotarł również do Polski.

Należy również podkreślić, że właściwie we wszystkich cząstkowych wskaźnikach ocenionych w Raporcie z 2008 r. jako wyniki najslabsze, w 2009 r. sytuacja uległa jeszcze pogorszeniu [*Polska 2008...*, 2008, s. 53 – 54 oraz *Polska 2009...*, 2009, ss. 57–58].

W kolejnych dwóch raportach „Doing business 2010” oraz „Doing business 2011” w rankingu łatwości prowadzenia działalności gospodarczej Polska awansowała z 73. pozycji w 2010 r. na 70. pozycję w 2011 r. (na tle 183 państw). Najlepsze wyniki polska gospodarka zanotowała w ciągu tych dwóch lat w kategorii łatwości uzyskania kredytu (15. zarówno w 2010 r. jak i w 2011 r. – poprawa o 13 miejsc). Niewiele pogorszyły się wyniki w kategorii procedur w handlu zagranicznym (49. – w 2011 r. spadek o 7 pozycji). Wciąż nisko oceniono Polskę pod względem uzyskiwania pozwoleń budowlanych (164. w 2011 r. – spadek o 1 pozycję), zatrudnienia pracowników (76. – spadek o 6 pozycji w 2010 r.) oraz łatwości rejestracji nieruchomości (86. miejsce w 2011 r.). W obszarze rozpoczynania działalności gospodarczej w 2010 r. Polska zajęła 117. miejsce, notując jednak poprawę o 28 miejsc oraz 113. miejsce w 2011 r.). Natomiast w kategorii łatwości płacenia podatków w 2011 r., Polska zanotowała wzrost, zajmując 121. pozycję (rok wcześniej pozycję 151.) [*Polska 2010...*, 2010, ss. 71–72 oraz *Polska 2011...*, 2011, ss. 77–78].

Tabela 2. Wyniki Raportu Banku Światowego (BŚ) i IFC „Doing business” w latach 2008–2013

Poszczególne kategorie rankingu	Pozycje Polski w poszczególnych latach w rankingu					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Łatwość prowadzenia biznesu	74	76	73	70	62	55
Rozpoczynanie działalności gospodarczej	129	145	117	113	126	124
Łatwość uzyskiwania licencji i koncesji	156	158	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Łatwość płacenia podatków	133	142	151	124	124	114
Łatwość rejestracji nieruchomości	81	84	86	86	87	62
Ład korporacyjny	33	38	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.
Handel międzynarodowy	42	41	42	49	46	50
Uzyskanie kredytu	25	28	15	15	8	4
Zatrudnienie pracowników	78	82	76	b.d.	b.d.	b.d.
Uzyskiwanie pozwoleń budowlanych	155	157	163	164	160	161
Ochrona inwestorów	b.d.	38	41	44	46	49

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Polska... Raport o stanie gospodarki*, MF, Warszawa, raporty za okres 2007–2013.

Warto podkreślić, że według Raportów „Doing business 2012” oraz „Doing business 2013” Polska znacznie poprawiła swoją pozycję w rankingu prowadzenia działalności gospodarczej, zajmując 55. miejsce na 185 krajów w 2013 r. Dobre wyniki Polska osiągnęła w kategoriach: łatwość uzyskania kredytu (4. miejsce w 2013 r.), ochrona inwestorów (49. pozycja w 2013 r. – spadek o 3 miejsca), procedur związanych z handlem zagranicznym (50. miejsce w 2013 r. – spadek o 4 pozycje). W rankingu rozpoczynanie działalności gospodarczej zanotowano niewielką poprawę, ale nadal w 2013 r. Polska znajduje się w tej kategorii na 124. miejscu. Lepszy wynik osiągnięto również w zakresie rejestracji prawa własności nieruchomości, zajmując w 2013 r. – 62. miejsce (poprawa o 25 pozycji) oraz łatwości płacenia podatków – wzrost o 10 pozycji (114. miejsce) w stosunku do roku poprzedniego. Wciąż najniżej polska gospodarka jest oceniana w obszarach: uzyskiwania pozwoleń budowlanych (160. miejsce w 2013 r.) [*Polska 2013...*, 2013, ss. 83–84 oraz *Polska 2012...*, 2012, ss. 80–81].

Analizując powyższe raporty, zauważalna jest poprawa konkurencyjności polskiej gospodarki szczególnie w okresie ustępowania kryzysu finansowego. Analizując dane z wymienionych raportów, można wysunąć wniosek, że kryzys oddziaływał na wiele cząstkowych rankingów konkurencyjności, szczególnie na: rozpoczynanie działalności gospodarczej, łatwość prowadzenia biznesu oraz łatwość uzyskania kredytu. Warto również dodać, że atutem Polski w oczach inwestorów jest m.in. stabilna sytuacja makroekonomiczna w „trudnych czasach”.

3. Sytuacja makroekonomiczna a konkurencyjność polskiej gospodarki

Należy podkreślić, że podczas ostatniego kryzysu finansowego władze monetarne oraz fiskalne podjęły wiele decyzji o charakterze antykryzysowym, spełniając istotną rolę w procesie pobudzania aktywności gospodarczej. Władze gospodarcze w ramach działań antykryzysowych miały na celu pobudzenie popytu konsumpcyjnego oraz inwestycyjnego poprzez ograniczanie obciążeń paropodatkowych i podatkowych, przez ograniczanie barier administracyjnych i ułatwienia w pozyskiwaniu środków unijnych czy ułatwienia w ramach partnerstwa publiczno-prywatnego [*Koniunktura...*2011, s. 42]. W sierpniu 2009 roku wprowadzono *Ustawę o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców*, poprzez którą władze fiskalne dążyły do utrzymania miejsc pracy w przedsiębiorstwach, wprowadzając elastyczniejsze rozwiązania w zakresie rozliczania czasu pracy i dodatkowych świadczeń w przypadku przestojów ekonomicznych [*Ustawa z dnia 1 lipca 2009 r.*].

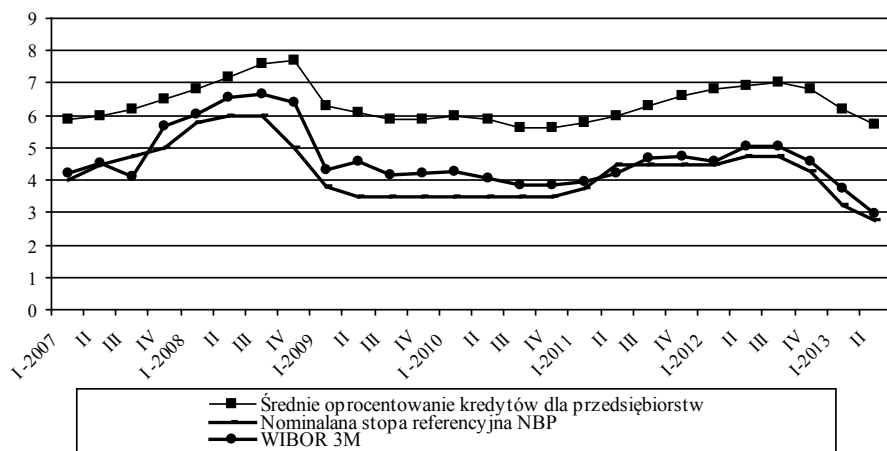
Na posiedzeniu rady ECOFIN w dniu 7 października 2008 r., NBP oraz rząd RP zdecydowały podjąć działania, mające na celu podtrzymanie wzrostu gospodarczego w obliczu zaistnienia globalnego kryzysu finansowego. Ministerstwo Finansów wprowadziło Pakiet regulacyjny, w ramach którego przygotowano zbiór ustaw, służących poprawie działania sieci bezpieczeństwa finansowego w Polsce i przygotowaniu mechanizmów antykryzysowych. Pakiet regulacyjny MF obejmował następujące akty prawne [*Raport o stabilności...* 2009, s. 14]:

- Ustawa z dnia 7 listopada 2008 r. o Komitecie Stabilności Finansowej, Dz.U. z 2008r. Nr 209, poz. 1317;
- Ustawa zmieniająca ustawę z dnia 14 grudnia 1994 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, Dz. U. z 2008 r. Nr 209, poz. 1315;
- Ustawa z dnia 12 lutego 2009 r. o udzieleniu przez Skarb Państwa wsparcia instytucjom finansowym, Dz.U. z 2009r. Nr 39, poz. 308;
- Ustawa z dnia 12 lutego 2010 r. o rekapitalizacji zagrożonych instytucji finansowych, Dz. U. Nr 40, poz. 226.

Założeniem Ustawy o Komitecie Stabilności Finansowej była współpraca pomiędzy Ministerstwem Finansów, Komisją Nadzoru Finansowego i Narodowym Bankiem Polskim w celu oceny krajowego systemu finansowego. Zgodnie z tą Ustawą, działania na rzecz stabilności systemu finansowego w Polsce zostały powierzone bankowi centralnemu. W ramach działań antykryzysowych, zmierzających do utrzymania stabilności systemu finansowego, podniesiono poziom ochrony depozytów z wcześniejszej sumy 22 500 euro do 50 000 euro przy gwarancji depozytów w ich pełnej wysokości (zmiana ustawy o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym). Zdecydowano również o czasowym wsparciu instytucji finansowych w postaci gwarancji SP, pożyczek skarbowych papierów wartościowych czy sprzedaży skarbowych papierów wartościowych, jak również o rekapitalizacji zagrożonych instytucji finansowych [*Raport o stabilności...* 2009, s. 14].

Po ogłoszeniu we wrześniu upadku banku inwestycyjnego Lehman Brothers, wyraźnie uległo ograniczeniu zaufanie pomiędzy kontrahentami na rynkach światowych. Niestabilna sytuacja finansowa na rynkach skłoniła NBP do zmian w polityce pieniężnej. Bank centralny w Polsce podjął decyzje o znacznej obniżce stóp procentowych, co wpłynęło, poprzez mechanizm transmisji impulsów polityki monetarnej, na niższe stopy na rynku międzybankowym, a tym samym niższe średnie oprocentowanie kredytów dla przedsiębiorstw (wykres 1).

Wykres 1. Nominalna stopa referencyjna NBP, stawka rynku międzybankowego WIBOR 3M oraz średnie oprocentowanie kredytów dla przedsiębiorstw w latach 2007–2012



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z Raportów rocznych NBP za lata 2007–2012.

Decyzje podjęte przez NBP mieściły się w programie działań antykryzysowych, mających na celu pobudzenie popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego i podniesienie konkurencyjności polskiej gospodarki.

Plan Stabilności i Rozwoju, ogłoszony 30 listopada 2008 r., miał na celu dostarczenie gospodarce impulsów stymulujących popyt. Zmiany przewidziane w ramach tego planu obejmowały między innymi [Raport o stabilności... 2009, s. 15]:

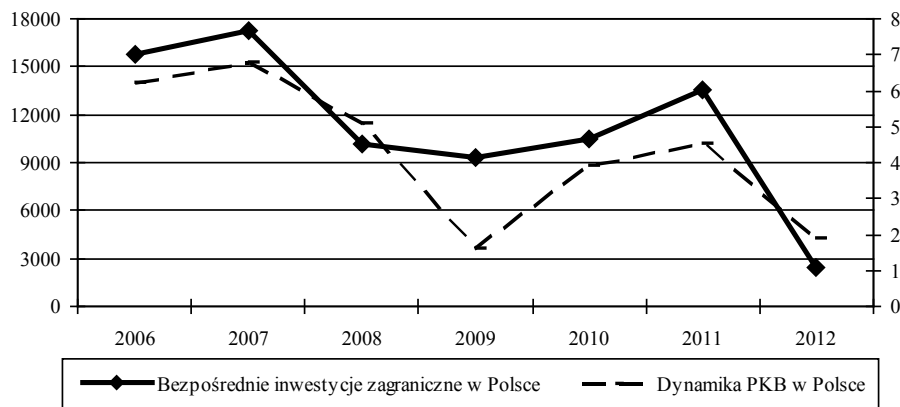
1. zwiększenie limitu gwarancji i poręczeń Skarbu Państwa, zapisanego w ustawie budżetowej, do 40 mld zł, przy czym zastrzeżono, że gwarancje te mogłyby zostać wykorzystane na realizację projektów infrastrukturalnych, które miały być realizowane w ramach pomocy z UE lub systemu partnerstwa publiczno-prywatnego, projektów eksportowych lub zamówień przez przedsiębiorstwa;
2. wzmocnienie systemu poręczeń kredytowych, co dałoby możliwość zwiększenia akcji kredytowej o 20 mld zł w 2009 r.;
3. przyspieszenie inwestycji współfinansowanych z budżetu UE, zwiększając planowane na rok 2009 wydatki kwalifikowane, certyfikowane przez Komisję Europejską o wartości 16, 8 mld zł przy jednoczesnym zwiększeniu ich faktycznej realizacji do 21,4 mld zł;
4. zmiany w podatku VAT, które miałyby przyczynić się do przyspieszenia zwrotu podatku;

5. utrzymanie decyzji o wprowadzeniu dwustopniowej skali PIT, umożliwiające znaczne zwiększenie popytu konsumpcyjnego.

Władze fiskalne zdecydowały o wzmocnieniu systemu poręczeń kredytowych, w tym zwiększeniu kapitału Banku Gospodarstwa Krajowego poprzez zmianę Ustawy o poręczeniach i gwarancjach udzielanych przez Skarb Państwa i niektóre osoby prawne oraz ustawy o BGK. Ustawa ta, uchwalona 2 kwietnia 2009 r., przewidywała, że BGK będzie mógł udzielać gwarancji i poręczeń w ramach rządowych programów społeczno-gospodarczych uchwalonych przez rząd. Ponadto powstał nowy instrument wspierania eksportu, oparty na bezpośrednim udzielaniu przez BGK kredytów zagranicznym nabywcom polskich towarów i usług. Zmiany w tych ustawach mają na celu łatwiejszy dostęp do zewnętrznego finansowania (w formie kredytów) dla małych i średnich przedsiębiorstw. Oszacowano, że oferowane przez rząd działania spowodują dodatkowy impuls popytowy na poziomie 91,3 mld zł [Raport o stabilności... 2009, s. 15].

Poniżej zaprezentowano kilka wielkości makroekonomicznych, które mają istotne znaczenie dla konkurencyjności polskiej gospodarki. Wskaźniki te odzwierciedlają sytuację makroekonomiczną w kraju, która jest jednym z głównych determinant postrzegania gospodarki jako konkurencyjnej.

Wykres 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) w mln EUR (lewa oś) oraz dynamika PKB w Polsce (prawa oś)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z raportów *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce* NBP za okres 2006–2012 oraz GUS [za:] http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm.

Niekorzystne oddziaływanie kryzysu finansowego odbiło się zarówno na poziomie BIZ jak i dynamice PKB w Polsce (wykres 2). W latach 2007–2010

zauważalny jest znaczny spadek bezpośrednich inwestycji zagranicznych i poziomu PKB, co ma istotne znaczenie we wskaźnikach konkurencyjności gospodarki. Spadek PKB niekorzystnie wpływa na atrakcyjność gospodarki jako kraju do inwestowania, a spadek poziomu BIZ świadczy, że wielu inwestorów pomija daną gospodarkę, jako docelowe miejsce swoich przedsięwzięć.

Jednak na tle innych państw europejskich, Polska stanowi atrakcyjne miejsce lokaty inwestycji w stosunku do krajów zachodnich, gdzie skutki kryzysu są bardziej odczuwalne [Jasiniak 2013, s. 98].

Tabela 3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2007–2012 (w mln EUR)

Rok	Wniesienie udziałów kapitałowych	Reinwestowane zyski	Pozostały kapitał (głównie kredyty)	Ogółem
2006	5 913	4 510	5 318	15 741
2007	5 613	6 782	4 847	17 242
2008	6 698	-713	4 143	10 128
2009	3 799	3 582	1 962	9 343
2010	3 181	5 627	1 699	10 507
2011	2 424	5 177	7 232	14 832
2012	-2 637	4 440	2 913	4 716

Źródło: *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 roku oraz Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2012 roku* NBP.

Znacznie niższy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w 2008 oraz 2009 roku wynikał głównie z zawirowań na rynkach finansowych, spowodowanych globalnym kryzysem finansowym, którego początki datuje się na 2007 rok (tabela 3). Wiele przedsiębiorstw pochodzenia amerykańskiego oraz zachodnioeuropejskiego zdecydowało się na gromadzenie środków pieniężnych oraz spłacanie zadłużenia, a nie inwestowanie [Puchalska, *Kryzys...*].

Dla konkurencyjności polskiej gospodarki istotne znaczenie mają m. in. zaprezentowane poniżej: poziom inflacji, bezrobocia oraz kursu walutowego w Polsce w okresie 2007–2013.

Tabela 4. Wskaźnik cen i usług konsumpcyjnych – roczna inflacja CPI w Polsce w latach 2007–2013

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Inflacja CPI	2,5	4,2	3,5	2,6	4,3	3,7	0,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS: http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm.

Wskaźnik inflacji w Polsce w 2008 roku oraz w latach 2011–2012 przekroczył cel inflacyjny, jednak pomimo zawirowań i niestabilności finansowej na rynku międzynarodowym można uznać poziom inflacji w Polsce jako stabilny (tabela 4).

Analizując poziom bezrobocia w Polsce w latach 2007–2013 (tabela 5), tylko w 2008 r. osiągnął wartość jednocyfrową, jednak od 2009 r. zaczął rosnąć, co można było zaobserwować w większości krajów UE w następstwie kryzysu finansowego.

Tabela 5. Poziom bezrobocia w Polsce w latach 2007–2013

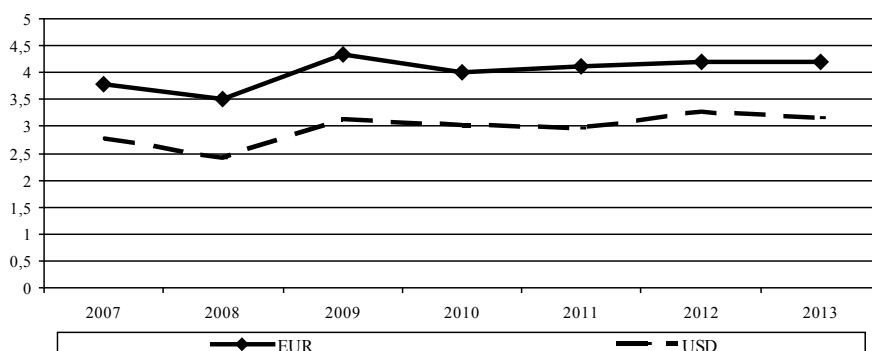
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Bezrobocie	11,2	9,5	12,1	12,4	12,5	13,4	13,4

b - Stopa rejestrowanego bezrobocia ogółem (stan w końcu roku)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych GUS: http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm.

Istotnym elementem konkurencyjności gospodarki pozostaje również kurs walutowy danego kraju. Największy spadek kursu euro oraz dolara do polskiego złotego zauważalny był w latach 2007–2008, kiedy na rynkach światowych pojawiły się pierwsze symptomy kryzysu finansowego. Natomiast największy wzrost euro i dolara w stosunku do złotego zanotowano w 2009 r. (wykres 3).

Wykres 3. Średni kurs EUR/PLN oraz USD/PLN



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych NBP (średni kurs NBP): <http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx>.

Wydaje się, że kurs walutowy euro i dolara do złotego pozostaje stabilny, co pod względem atrakcyjności polskiej gospodarki jest zjawiskiem korzystnym. Podsumowując, im bardziej stabilne wskaźniki makroekonomiczne danego kraju, tym wyższej konkurencyjności jego gospodarki można oczekiwać.

Zakończenie

Zapewne większa stabilność makroekonomiczna kraju wpływa pozytywnie na konkurencyjność gospodarki. Jakikolwiek zawirowania na rynkach międzynarodowych oddziałują niekorzystnie na stabilność gospodarki danego kraju. Stąd w okresie ostatniego kryzysu finansowego władze gospodarcze dążyły do ograniczenia jego negatywnych skutków, wprowadzając programy antykryzysowe, mające na celu pobudzenie gospodarki, przyciąganie inwestorów zagranicznych do kraju i utrzymanie stabilności makroekonomicznej, w tym stabilności finansowej. Działania te miały uchronić Polskę przed skutkami kryzysu, a zarazem podnieść poziom konkurencyjności polskiej gospodarki na rynku międzynarodowym. Z pewnością działania antykryzysowe rządu, banku centralnego i KNF miały istotne znaczenie w procesie łagodzenia skutków kryzysu, jednak nie uchroniły polskiej gospodarki przed pogorszeniem wielu wskaźników makroekonomicznych i częściowo jej konkurencyjności. W rezultacie jednak konkurencyjność polskiej gospodarki uległa poprawie, szczególnie w fazie ustępowania kryzysu finansowego.

Bibliografia

- Arouri M.E.H., Jawadi F., Nguyen D.K. (2010), *The Dynamics of Emerging Stock Markets*, Physica-Verlag, Heidelberg.
- Bieńkowski W., Czajkowski Z., Gomułka M. i in. (2008), *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*, SGH, nr 284, Warszawa.
- Garelli S. (2003), *Competitiveness of nations: the fundamentals* [w:] *World Competitiveness Yearbook 2003*, IMD, Lausanne.
- Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators* (1996), "STI Working Papers", no. 5, OECD, Paris.
- Jasiniak M. (2013), *Przedsiębiorstwa krajowe i zagraniczne w Polsce*, Wydawnictwo UŁ, Łódź.
- Koniunktura gospodarcza w wybranych krajach w okresie kryzysu finansowego* (2011), MG, Warszawa.
- Ljubo J., Vlatka B., Sanja F. (2011), *Competitiveness and knowledge economy*, Proceedings of the International Conference "Economic Theory and Practice: Meeting New Challenges" Mostar : Faculty of Economics University of Mostar, Bosna i Hercegovina.
- Miller V., Vallee L. (2011), *Central Bank Balance Sheets and the Transmission of Financial Crises*, "Open Economies Review", Vol. 22, No. 2.
- Nazarczuk J.M. (2013), *Wpływ światowego kryzysu finansowego na gospodarkę Polski i jej regionów* [w:] R. Kisiel, M. Wojarska (red.), *Wybrane aspekty rozwoju regionalnego*, Fundacja „Wspieranie i Promocja Przedsiębiorczości na Warmii i Mazurach”, Olsztyn.
- Raftowicz-Filipkiewicz M. (2013), *Konkurencyjność przedsiębiorstw ukierunkowanych na zrównoważony rozwój w warunkach kryzysu gospodarczego*, „Economia – Wrocław Economic Review” 19/1, „Acta Universitatis Wratislaviensis”, Wrocław.
- Polska 2008 (2008), *Raport o stanie gospodarki*, MG, Warszawa.
- Polska 2009 (2009), *Raport o stanie gospodarki*, MG, Warszawa.
- Polska 2010 (2010), *Raport o stanie gospodarki*, MG, Warszawa.
- Polska 2011 (2011), *Raport o stanie gospodarki*, MG, Warszawa.
- Polska 2012 (2012), *Raport o stanie gospodarki*, MG, Warszawa.
- Raport o stabilności systemu finansowego – czerwiec 2009 r.* (2009), NBP, Warszawa.
- Taylor J.B. (2010) *Zrozumieć kryzys finansowy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Teichmann E. (2010), *Państwa bałtyckie - reakcja na światowy kryzys gospodarczy 2008–2009* [w:] K. Falkowski, E. Teichmann (red.), *Państwa bałtyckie i Europy Wschodniej. Reakcja na światowy kryzys gospodarczy i regionalny kryzys gazowy*, SGH, Warszawa.
- Ustawa z dnia 1 lipca 2009 roku o łagodzeniu skutków kryzysu ekonomicznego dla pracowników i przedsiębiorców*, Dz.U. z 2009 r. Nr 125, poz. 1035.

Walczak W. (2010), *Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw*, „E-mentor”, nr 5 (37).

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2011 roku (2012), NBP, Warszawa.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce w 2012 roku (2013), NBP, Warszawa.

Bibliografia elektroniczna

Grzybyk M., Kryński Z., *Konkurencja i konkurencyjność przedsiębiorstw. Ujęcie teoretyczne*, <https://www.ur.edu.pl/file/5676/09.pdf> [23.05. 2014].

Puchalska K., *Kryzys gospodarczy a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, <http://www.ur.edu.pl/file/16774/7.pdf> [21.01.2014].

Repetowski R., *Konkurencyjność przedsiębiorstw w dobie globalnego kryzysu finansowego*, <http://uatacz.up.krakow.pl/~wwwaupc/index.php/p-e/article/download/279/189> [26.05. 2014].

GUS: http://www.stat.gov.pl/gus/wskazniki_makroekon_PLK_HTML.htm [30.05.2014].

NBP: <http://www.nbp.pl/home.aspx?c=/ascx/archa.ascx> [25.05.2014].

Radosław Witczak

Uniwersytet Łódzki

Dokumentowanie kosztów a odstąpienie od szacowania w podatkach dochodowych w świetle orzecznictwa NSA

Evidence of costs and the resigning from the estimation in the income taxes in the SAC verdicts

Abstract: The aim of the article is the evaluation of possibility taking into account the other evidences of costs in the calculation of tax base in the case of resigning from estimation of tax base by the tax authorities. The analysis of case studies – the verdicts of Supreme Administrative Court and conceptual analysis was used in the article. In the majority part of analysed case studies the Supreme Administrative Court does not allow to take other evidences of costs into consideration when the tax authorities resign from estimation of tax base. The restrictive attitude of Supreme Administrative Court to other evidences of costs requires accuracy in evidencing tax deductible expenses.

Key-words: tax fraud, the estimation of tax base, income taxes, tax deductible expenses.

Wstęp

Immanentną cechą funkcjonowania jednostek gospodarczych jest występowanie ryzyka podatkowego. Jego minimalizacja to jeden z istotnych elementów zarządzania przedsiębiorstwem. Do ważnych podatków, nakładanych na przedsiębiorstwa, a zarazem generujących występowanie ryzyka podatkowego, zaliczają się podatki dochodowe. Jednym z ich podstawowych elementów są koszty uzyskania przychodów. Możliwość uwzględnienia kosztów zależy

od spełnienia różnych warunków. Istotnym warunkiem jest odpowiednie udokumentowanie kosztów. W przypadku nierzetelnego prowadzenia ksiąg podatkowych lub niewłaściwego dokumentowania nastąpić może ustalanie podstawy opodatkowania w drodze szacowania. Szacowanie może odbywać się za pomocą różnych metod. Organy podatkowe mogą jednak odstąpić od szacowania. Następuje wówczas ustalenie podstawy opodatkowania za pomocą innych dowodów. Celem artykułu jest ocena możliwości uwzględnienia w kosztach niewłaściwie udokumentowanych wydatków w przypadku odstąpienia od szacowania dochodu w świetle orzecznictwa NSA.

W pracy postawiono następującą hipotezę: NSA pozwala na uwzględnienie kosztów opartych na innych dowodach w toku odstępowania od szacowania. W artykule zastosowano metodę dedukcyjną oraz analizę opisową, wspomaganą studiami literatury i aktów prawnych.

Dokumentowanie jako element konstrukcji kosztów w podatkach dochodowych

Możliwość ujęcia kosztów dla celów podatkowych uzależniona jest od spełnienia określonych warunków. Do tych warunków należy zaliczyć przede wszystkim [Pietrasiewicz, Romańczuk 2014]:

- definitywny charakter poniesionego kosztu,
- związek z prowadzoną przez podatnika działalnością gospodarczą,
- odpowiednie udokumentowanie.

W literaturze wyrażana jest opinia, że „wprawdzie powyższe przesłanki nie wynikają bezpośrednio z komentowanego przepisu, jednak w praktyce stanowią istotne kryterium badania, czy dany wydatek podatnika stanowi koszt uzyskania przychodu. Niejednokrotnie niespełnienie przez podatnika jednego z kryteriów uznania wydatków za koszt uzyskania przychodów ustalonych w orzecznictwie powodowało przegraną podatnika w sporze z organami podatkowymi, skutkującą brakiem możliwości uznania kwestionowanych przez organy podatkowe wydatków podatnika za koszty uzyskania przychodów” [Pietrasiewicz, Romańczuk 2014]. Jednym z warunków odjęcia kosztów od przychodów jest ich odpowiednie udokumentowanie.

W literaturze wyrażana bywa opinia, że podatki dochodowe nie określają reguł, według których następuje dokumentowanie kosztów. Zarazem jednak wskazuje się na odwołanie zawarte w przepisach podatkowych, dotyczące prowadzenia ewidencji księgowej [Modzelewski 2012, s. 410]. Zgodnie z normami „podatnicy są obowiązani do prowadzenia ewidencji rachunkowej, zgodnie z odrębnymi przepisami, w sposób zapewniający określenie wyso-

kości dochodu (straty), podstawy opodatkowania i wysokości należnego podatku za rok podatkowy” [art. 9 ust. 1 ustawy z dnia 15 lutego 1992 r.]. Zatem podatnicy powinni przestrzegać zasad obowiązujących w rachunkowości. Oznacza to między innymi, że za dowód księgowy mogą być uznane tylko prawidłowo wystawione dokumenty. Nie mogą być zatem dowodem kserokopie rachunków [Modzelewski 2012, s. 410].

W zakresie związków pomiędzy zaliczeniem wydatku do kosztów a jego udokumentowaniem występują dwa podejścia: restrykcyjne i liberalne.

Zgodnie z podejściem restrykcyjnym, warunkiem uznania określonego wydatku za koszt podatkowy jest jego udokumentowanie w sposób zgodny z przepisami o rachunkowości. Dokument niemający waloru dokumentu księgowego nie może być podstawą do ujęcia danego wydatku za koszt podatkowy. Według tego podejścia, reprezentowanego przez niektóre organy podatkowe, podatnik, który nie posiada dowodów potwierdzających faktyczne poniesienie kosztów, nie może ich odjąć od przychodów [Nykiel, Mariański 2010, s. 337].

Według orzecznictwa, wymóg posługiwania się dowodami księgowymi przenosi ciężar dowodu na podatnika w odpowiedniej formie. Niedopełnienie obowiązków w zakresie dokumentów niesie ze sobą wszelkie negatywne konsekwencje [Wyrok NSA z dnia 15 maja 1996 r.].

Podejście liberalne uznaje, że nie należy wprost stosować przepisów o rachunkowości do rozstrzygnięć dla potrzeb podatkowych. Zakres obowiązku podatkowego może być określony tylko ustawami podatkowymi. Zatem poniesienie wydatku może być udowodnione każdym dowodem. Zgodnie z prezentowanym podejściem, przepisy nie określają zasad, według których powinny być dokumentowane koszty. Uchybienie regułom wynikającym z prawa bilansowego nie pozbawia podatnika prawa do ujęcia kosztów podatkowych. Poniesienie kosztu można udowadniać dowolnym dowodem. Popętnione przez podatnika drobne lub większe uchybienia formalne nie zwalniają organów podatkowych z obowiązku wyjaśnienia, czy dany wydatek był poniesiony w celu osiągnięcia przychodów [Nykiel, Mariański 2010, ss. 337–338].

Szacowanie podstawy opodatkowania a odstąpienia od szacowania dochodu

Przepisy określające opodatkowanie dochodów pozwalają na ustalanie dochodu w drodze oszacowania. Jednak taki sposób wyliczania dochodu powinien mieć charakter wyjątkowy i należy go stosować w ostateczności, według zasad przewidzianych w ordynacji podatkowej [Bartosiewicz, Kubacki 2013].

W regulacjach określono szczegółowe przesłanki, umożliwiające określenie podstawy opodatkowania poprzez szacowanie. Szacowanie może wystąpić w przypadku braku ksiąg podatkowych lub innych danych, niezbędnych do określenia podstawy opodatkowania. Uznanie ksiąg podatkowych za wadliwe lub nierzetelne także może być przyczyną szacunku. Kolejną przesłanką może być fakt, że dane wynikające z ksiąg podatkowych nie pozwalają na określenie podstawy opodatkowania. Szacowanie podstawy opodatkowania nastąpić może w efekcie naruszenia przez podatnika warunków uprawniających do korzystania ze zryczałtowanej formy opodatkowania [Dzwonkowski, Huchla, Kosikowski 2003].

Przepisy wskazują metody, jakie mogą być wykorzystywane przez organy podatkowe lub skarbowe w celu szacowania podstawy opodatkowania [Dzwonkowski 2013].

Wystąpienie wyżej wskazanych przyczyn nie zawsze oznacza konieczność przeprowadzenia szacowania. Przepisy nakazują organom podatkowym odstąpienie od określenia podstawy opodatkowania w drodze oszacowania, jeżeli dane wynikające z ksiąg podatkowych, uzupełnione dowodami uzyskanymi w toku postępowania, pozwalają na określenie podstawy opodatkowania (por. art. 23 par. 2 ordynacji podatkowej). Podstawa opodatkowania może zostać ustalona na bazie danych, uzyskanych po części z niezakwestionowanych przez organ podatkowy w całości ksiąg podatkowych oraz innych dowodów uzyskanych w trakcie postępowania. Zatem według wyrażanego w piśmiennictwie poglądu, regulacje zakazują zbyt pośpiesznego szacowania podstawy opodatkowania, bez ustalenia, czy nie można jej określić na podstawie wiarygodnych dowodów i danych z tej części ksiąg podatkowych, których rzetelności nie podważył organ podatkowy. Wskazuje się, że również orzecznictwo zaleca stosowanie szacunku dopiero wówczas, gdy nie ma danych źródłowych, umożliwiających ustalenie faktycznej podstawy opodatkowania [Kosikowski, Etel 2013].

Odstąpienie od szacowania dochodu a dokumentowanie kosztów – wyniki badań

Badania zostały opracowane na podstawie analizy studium przypadków w oparciu o orzeczenia Naczelnego Sądu Administracyjnego. Podatnicy, niezgadzający się z decyzjami wydanymi przez organy podatkowe drugiej instancji, mogą składać skargę do Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego. Od wyroków wydanych przez Wojewódzki Sąd Administracyjny można złożyć skargę kasacyjną do Naczelnego Sądu Administracyjnego. Zadaniem sądu admini-

stracyjnego jest kontrolowanie zgodności z prawem decyzji wydawanych przez organy administracji skarbowej. Sądy rozpatrują również skargi podatników na decyzje związane ze stosowaniem metod szacowania podstawy opodatkowania. Analiza orzeczeń dotyczących odstępowania od szacowania pozwala na identyfikację możliwości ujmowania niewłaściwie udokumentowanych kosztów w oparciu o inne dowody. Badania zostały przeprowadzone w oparciu o bazę Lex. Objęły wszystkie orzeczenia Naczelnego Sądu Administracyjnego wydane w 2013 roku, a znajdujące się w bazie na dzień 25 lutego 2014 roku. W bazie znajdowały się 82 orzeczenia, które zostały przyporządkowane do art. 23 ordynacji podatkowej, określającego zasady szacowania. Analizowane orzeczenia dotyczyły różnych podatków, co prezentuje tab. nr 1.

Tabela 1. Rodzaje i liczba podatków objętych przepisami o szacowaniu szacowaniem w analizowanych orzeczeniach

Rodzaje podatków	PIT i CIT	Udział spraw dotyczących PIT i CIT w orzeczeniach ogółem	Pozostałe podatki	Udział spraw pozostałych podatków w orzeczeniach ogółem
Liczba spraw	49	59,76%	33	40,24%

Źródło: opracowanie własne.

Dane zawarte w tabeli 1. pokazują, że prawie 60% badanych orzeczeń dotyczyło podatków dochodowych, przy czym 48 spraw podatku dochodowego od osób fizycznych, jedna podatku dochodowego od osób prawnych. Pozostałe orzeczenia dotyczyły przede wszystkim podatku od towarów i usług, a także w niewielkim zakresie zryczałtowanego podatku od przychodów ewidencjonowanych, akcyzy czy też podatku od gier. W części analizowanych orzeczeń organy odstąpiły od szacowania (zob. tabela 2).

Tabela 2. Liczba orzeczeń w których organy odstępowwały od szacowania oraz liczba orzeczeń dotycząca innych kwestii w podatkach dochodowych

Rodzaj orzeczeń	Orzeczenia, które dotyczyły odstępowania od szacowania przez organy podatkowe	Orzeczenia, które dotyczyły różnych kwestii związanych z szacowaniem podstawy opodatkowania
Liczba orzeczeń	24	25

Źródło: opracowanie własne.

Dane zawarte w tabeli 2. pokazują, że 25 spraw odnosiło się do różnych kwestii związanych z szacowaniem podstawy opodatkowania w podatkach do-

chodowych, które nie są przedmiotem badań przeprowadzanych dla potrzeb niniejszego opracowania. Dotyczyły one między innymi stosowania różnych metod szacowania podstawy opodatkowania lub też NSA nie wyrażał swojej opinii ze względu na błędne sporządzenie kasacji. Natomiast w 24 badanych orzeczeniach organy administracji skarbowej odstąpiły od szacowania. Ocena działań służb skarbowych, dokonana przez NSA, była różna (zob. tabela 2).

Tabela 3. Liczba orzeczeń w których organy odstępowwały od szacowania oraz liczba orzeczeń dotycząca innych kwestii w podatkach dochodowych

Rodzaj orzeczeń	Orzeczenia, w których sądy uchyliły decyzję dotyczącą odstępowania od szacowania w związku z błędnym dokumentowaniem zawieranych transakcji	Orzeczenia, w których sądy nie uchyliły decyzji dotyczącej odstępowania od szacowania w związku z błędnym dokumentowaniem zawieranych transakcji	Orzeczenia, które dotyczyły odstępowania od szacowania, ale sąd nie wypowiadał się odnośnie dokumentowania kosztów
Liczba orzeczeń	2	15	7

Źródło: opracowanie własne.

Dane zawarte w tabeli 3. pokazują, że w siedmiu sprawach sąd nie wypowiadał się odnośnie dokumentowania kosztów. Orzeczenia generalnie związane były z ustalaniem przychodów w drodze odstąpienia od szacowania.

Wystąpiły dwa przypadki, w których sądy uchyliły decyzje organów podatkowych, dotyczące odstępowania od szacowania w związku z błędnym dokumentowaniem kosztów.

W jednej ze spraw sąd uznał, że należy ustalić, czy koszty faktycznie zostały poniesione, pomimo ich błędnego udokumentowania. Orzeczenie odnosiło się do podatnika świadczącego usługi budowlane. Organ podatkowy zakwestionował wysokość kosztów. Stwierdził, że wystawione faktury VAT przez część kontrahentów nie odzwierciedlały rzeczywistego przebiegu operacji gospodarczych i nie mogły stanowić kosztów. Sąd nakazał poczynić ustalenia, czy podatnik mógł wykonać usługi na rzecz swoich kontrahentów, a tym samym uzyskać przychód z działalności gospodarczej, wyłącznie przy wykorzystaniu niezakwestionowanych kosztów. Sąd zatem zalecił sprawdzić, czy koszty nie zostały jednak faktycznie poniesione, pomimo że nastąpiło nieprawidłowe ujęcie (udokumentowanie) wydatków.

W kolejnej sprawie podatnik prowadził stację paliw. Organ podatkowy nie uwzględnił kosztów związanych z nabyciem paliwa od firmy, która nie mogła

go dostarczyć. Sąd jednak uchylił decyzję. Stwierdził, że w przypadku braku dowodów, potwierdzających poniesienie kosztów odpłatnego nabycia towarów, brak jest podstaw do szacowania tych kosztów. Jednakże zdaniem składu sędziowskiego w niniejszej sprawie, taka sytuacja nie zachodzi. Zgromadzone w sprawie dowody, jak i istniejące poszlaki (sprzedaż paliwa na stacji paliw poza ewidencją), wskazują na poniesienie kosztów zakupu paliwa. Odstępowanie od szacowania można zastosować na niekorzyść podatnika tylko wówczas, gdy organy podatkowe udowodnią ponad wszelką wątpliwość, że jakiś element podstawy opodatkowania nie zaistniał (w przypadku kosztów uzyskania przychodu) albo zaistniał w rzeczywistości, np. wydatek nie został poniesiony, bo był wynikiem przestępstwa.

W 15 analizowanych sprawach sąd zaakceptował odstępianie od szacowania ze względu na braki dokumentacyjne. W dwóch przypadkach część kosztów została uwzględniona przez organy podatkowe pomimo ich niewłaściwego dokumentowania. W pozostałych trzynastu nie uwzględniono nieprawidłowo udokumentowanych wydatków.

Orzeczenia, w których część kosztów została uwzględniona przez organy podatkowe, dotyczyły podatników zajmujących się handlem samochodami.

W jednej z analizowanych spraw, zdaniem sądu jako przychód trafnie przyjęto różnicę między ceną nabycia pojazdów a ceną ich sprzedaży. Cenę zakupu ustalono na podstawie dowodów źródłowych w postaci umów kupna i umów sprzedaży pojazdów, jak również dowodów z zeznań świadków. Uwzględniono wydatki związane z zakupem samochodów (według dowodów ich poniesienia), koszty rejestracji (informacja starostwa), koszty przeglądu technicznego pojazdów (informacja stacji kontroli), wydatki na tłumaczenie dokumentów, opłatę podatku akcyzowego i opłatę skarbową. Natomiast organy zakwestionowały twierdzenia podatnika odnośnie poniesionych przez niego kosztów związanych z remontem i naprawą pojazdów, ponieważ pomimo wezwań kierowanych przez organ podatkowy – nie przedstawił on dowodów świadczących o ich poniesieniu. W tej części nie pozwoliły na pomniejszenie przychodów o koszty, które nie zostały udokumentowane. W analizowanym przypadku, chociaż sąd zaakceptował nieujmowanie kosztów ze względu na brak właściwej dokumentacji, to część kosztów została wykazana za pomocą innych dowodów.

W kolejnej sprawie podatnik handlował samochodami sprowadzanymi z zagranicy. Organy przyjęły cenę nabycia samochodów w oparciu o informacje z deklaracji dla celów podatku akcyzowego. Podatnik dążył do zwiększenia wartości zakupu sprzedawanych samochodów, poprzez przesłuchanie osób sprzedających. Sąd zauważył, że na podstawie treści tych umów podatnik samodzielnie obliczał i deklarował podstawę opodatkowania na potrzeby

podatku akcyzowego. Oznaczało to, że akceptuje cenę wynikającą z umów. Zdaniem sądu nie można na organy podatkowe nakładać nieograniczonego obowiązku poszukiwania faktów i dbania o interesy podatnika, w sytuacji gdy skarżący, z naruszeniem przepisów prawa, wprowadzał w błąd organy podatkowe, zatajając rzeczywisty rozmiar prowadzonej działalności, w szczególności zaś, gdy dotyczy to wartości wydatków na zakup towarów. Należy zwrócić uwagę, że uwzględniono koszty na podstawie informacji źródłowych, ale odrzucano przeprowadzenie innych dowodów, co zaakceptował sąd.

W orzeczeniach, w których nie uwzględniono nieprawidłowo udokumentowanych wydatków, zdecydowana większość (dziesięć) związana była z odliczaniem faktur zakupu paliwa, wystawionych przez podmioty, które nie dostarczyły faktycznie paliwa.

Organy podatkowe pomniejszały koszty o tak błędnie udokumentowane koszty, co zostało zaakceptowane przez NSA. Warto zwrócić uwagę na argumentację sądów, dlaczego akceptowały one decyzje organów podatków. W jednej ze spraw brak autentyczności faktur, na podstawie których odliczono zakup paliwa, nie był kwestionowany przez podatnika. Sąd uznał, że sankcjonowanie sytuacji, w której kto inny dostarcza towar, a kto inny wystawia faktury sprzedaży za ten towar, jest niedopuszczalne. Prowadziłoby to do akceptacji rozliczenia podatkowego opartego nie na przebiegu rzeczywistym działalności gospodarczej i występujących w niej zdarzeniach, lecz wyłącznie na treści zgromadzonych i zaoferowanych przez podatnika dokumentów prywatnych. Zatem organy podatkowe nie muszą ustalać, czy faktycznie doszło do kwestionowanych transakcji. W innym przypadku sąd uznał, że jeżeli podatnik dysponuje – na potwierdzenie dokonania np. transakcji zakupu towarów lub usług – określonym dokumentem, z którego wynika, że towary te zostały nabyte od wskazanego w tym dokumencie podmiotu, a postępowanie dowodowe wykaże, że podmiot taki nie dostarczył w rzeczywistości tych towarów, to w takim przypadku nie można traktować kwoty uwidocznionej na takim – nieodpowiadającym rzeczywistości – dokumencie, w kategoriach kosztów uzyskania przychodów. Zbliżona argumentacja była przedstawiana w innych wyrokach dotyczących odliczenia paliwa.

Pozostałe analizowane przypadki dotyczyły osób zajmujących się handlem, świadczących usługi budowlane, podatnika świadczącego usługi transportu.

Wobec podatnika zajmującego się handlem, organ podatkowy, w oparciu o informacje od innych urzędów, zweryfikował koszty podatkowe wskazane w zeznaniu podatkowym. Uwzględnił wszystkie wydatki wynikające z faktur VAT przedłożonych przez podatnika oraz pozyskanych w toku czynności kontrolnych i podatkowych, potwierdzających zakup sprzedawanych towarów. Podatnik, składając skargę, chciał szacowania kosztów, lecz sąd nie zgodził

się z takim wnioskiem. Stwierdził, że przy ocenie istnienia okoliczności uzasadniających potrącenie kosztów nie można pomijać zasad ich dokumentowania. Szczególnego znaczenia dla potwierdzenia istnienia związku kosztów z przychodami jest ich udokumentowanie. Umożliwia to bowiem ustalenie, czy w danym przypadku spełnione zostały przesłanki ustawowe, pozwalające uznać określony wydatek za koszt uzyskania przychodów. Obowiązek ten, zdaniem sądu, spoczywa na podatniku. To podatnik bowiem dokonuje określonych wydatków i zaliczając je do kosztów uzyskania przychodów, pomniejsza podstawę opodatkowania. Co więcej, sąd uznał, że nie są zasadne zastrzeżenia podatnika, iż organ podatkowy nie przeprowadził przesłuchania kontrahentów. Według składu sędziowskiego, trudno byłoby uznać, aby jedynym dowodem poniesienia kosztu w określonej wysokości mogło być ogólne oświadczenie ponoszącego koszt lub jego kontrahentów. Prowadziłoby to do sytuacji, w której prowadzący działalność wbrew przepisom podatkowym zwolniony byłby z obowiązku prowadzenia jakiejkolwiek dokumentacji, a przychody, jak i koszty, ustalane byłyby na podstawie zeznań.

Inne orzeczenie odnosiło się do podatnika świadczącego usługi budowlane. Zakwestionowano wydatki na rzecz innych firm budowlanych, argumentując, że nie miały one możliwości wykonania takich prac. Sąd podkreślił, że organy zasadnie zakwestionowały faktury, gdyż nie pozostawały one w związku z przychodami podatnika z tytułu działalności gospodarczej, bowiem wskazane na fakturach podmioty nie mogły wykonać tych prac.

Kolejny przypadek dotyczył podatnika świadczącego usługi transportu, któremu podstawę opodatkowania ustalono na podstawie danych wynikających z ksiąg, z pominięciem wartości wynikających z faktur transportu, wystawionych przez zagranicznego kontrahenta. Na podstawie uzyskanych przez prokuraturę dokumentów ustalono, że nie ma zgodności pomiędzy fakturami znajdującymi się u wystawcy faktur oraz z egzemplarzami będącymi w posiadaniu podatnika. Z tego powodu przyjęto, że żadna z faktur dotyczących nabycia usług transportowych nie pochodziła od zagranicznego kontrahenta.

Warto wskazać, że sąd uznał, iż podatnik nie zastosował się do obowiązujących go zasad rzetelnego prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów. Dla rozstrzygnięcia sprawy nie było istotne, czy prowadzący działalność gospodarczą zakupił usługi transportowe, lecz czy faktury odzwierciedlają rzeczywisty obrót ze wskazanymi w nich kontrahentami, tzn. czy to wystawcy faktur byli faktycznymi wykonawcami usług i jaka była cena tych usług (co pozwalałoby na zaliczenie kwot tymi fakturami objętych do kosztów uzyskania przychodów). Organy podatkowe nie zakwestionowały faktu korzystania przez skarżącego z usług podwykonawców, podważyły natomiast to, że kwoty należne za ich wykonanie nie były zgodne z wykazanymi przez wyko-

nawcę tych usług transportowych. Dowodem świadczącym o tym, że znajdujące się w dokumentacji podatnika faktury zakupu usług przewozu towarów od zagranicznej firmy nie są dowodami tożsamymi z egzemplarzami będącymi w posiadaniu wystawcy, jest ekspertyza przeprowadzona przez biegłego. Ekspertyza ta potwierdzała, że sporne faktury zostały wystawione nie z taką pieczęcią, jak na dokumentach przekazanych przez stronę zagraniczną, a z pieczęciami zabezpieczonymi w toku przeszukania pomieszczeń należących do skarżącego oraz zawierały odmienną treść przede wszystkim w zakresie kwoty należnej za wykonanie tych usług. W takiej sytuacji, zdaniem składu sędziowskiego, to na podatniku, a nie na organach podatkowych, spoczywało w sytuacji wyżej opisanej wskazanie środków dowodowych pozwalających na ustalenie, na rzecz jakich podmiotów ponosił wydatki i w jakiej wysokości.

Wnioski

Regulacje w podatkach dochodowych nakazują odpowiednie udokumentowanie kosztów. Wskazać można na dwa sposoby interpretowania norm dotyczących udokumentowania kosztów: liberalne i restrykcyjne. W przypadku nierzetelnego prowadzenia ksiąg podatkowych lub niewłaściwego dokumentowania, nastąpić może ustalenie podstawy opodatkowania w drodze szacowania. Organy podatkowe mogą jednak odstąpić od szacowania. Jak pokazują wyniki przeprowadzonych badań, w takich przypadkach w orzeczeniach NSA przeważa restrykcyjna koncepcja dokumentowania kosztów.

Przyjęcie restrykcyjnej koncepcji dokumentowania kosztów ma swoje konsekwencje dla sytuacji podmiotów, którym ma być szacowana podstawa opodatkowania. Dla podatnika, który nie miał właściwie udokumentowanych kosztów, występuje ryzyko, że nie będą one szacowane. Organ podatkowy może argumentować, że taki wydatek nie spełnia wymogów występujących w podatkach dochodowych. W konsekwencji stwierdzenie nierzetelności księgi podatkowej i zarazem odstąpienie od szacowania podstawy opodatkowania, może być dla przedsiębiorstwa mniej korzystne niż samo szacowanie. Przy restrykcyjnym podejściu nie będą bowiem uwzględniane koszty, jakie nie zostały odpowiednio udokumentowane. Oznacza to konieczność zachowania szczególnej staranności przez służby księgowe w prawidłowym dokumentowaniu kosztów.

Bibliografia

Bartosiewicz A., Kubacki R. (2013), *PIT. Komentarz*, wyd. II, LEX, wydanie elektroniczne.

Dzwonkowski H., Huchla A., Kosikowski C. (2003), *Ustawa Ordynacja podatkowa. Komentarz*, ABC, LEX wydanie elektroniczne.

Dzwonkowski H. (red.) (2013), *Ordynacja podatkowa 2013*, Legalis, wydanie elektroniczne.

Kosikowski C., Etel L (red.) (2013), *Ordynacja podatkowa. Komentarz*, Lex, wydanie elektroniczne.

Modzelewski W. (red.) (2012), *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych*, Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy Sp. z o.o., Warszawa.

Nykiel W., Mariański A. (red.) (2010), *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk.

Pietrasiewicz W., Romańczuk M. (2014), *Koszty uzyskania przychodów. Komentarz*, Legalis, wydanie elektroniczne.

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (tekst jednolity DZ. U. z 2012 r. poz. 361 z późniejszymi zmianami).

Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych (tekst jednolity DZ. U. z 2011 r. nr 74 poz. 397 z późniejszymi zmianami).

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. ordynacja podatkowa t.j. Dz.U. z 2012 r. poz. 749 z późn. zm.

Wyrok NSA z dnia 15 maja 1996 r. sygn. akt SA/Wr 2537/95, opublikowany w: *Komentarz do ustawy o podatku dochodowym od osób prawnych*, Instytut Studiów Podatkowych Modzelewski i Wspólnicy Sp. z o.o., Warszawa 2012.